

УДК 330.14.014

А. М. Чаусовский, д. э. н., профессор, Донецкий национальный университет;

Е. С. Глушко, ассистент, Автомобильно-дорожный институт Донецкого
национального технического университета

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА

Элементом новой экономики, которую называют также инновационной экономикой и экономикой знаний, является интеллектуальный капитал.

В статье детализируется содержание интеллектуального капитала как фактора производства, к которому предлагается относить не только знания и информацию, но и нематериальную инфраструктуру. Интеллектуальный капитал составляет основную часть капитала фирмы, вследствие чего требует использования особых методов оценки и учета. Поэтому в работе проводится сравнительный анализ нескольких методов оценки рыночной стоимости интеллектуального капитала на уровне предприятия.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, интеллектуальный капитал, материальные и нематериальные активы предприятия, материальный и финансовый капитал, метод учета интеллектуального капитала, индекс знаний.

Современная экономика характеризуется целым рядом взаимосвязанных и взаимообусловленных тенденций. Прежде всего, резко увеличивается уровень конкуренции между производителями товаров и услуг, причем как в рамках отдельных стран, так и в мировом масштабе, что является следствием глобализации экономики. В этих условиях фирмы-производители вынуждены постоянно работать над улучшением качества товаров и способов их продвижения на рынке, а также практически непрерывно трудятся над разработкой новых видов товаров. Для того чтобы успешно конкурировать на рынке, необходимы инновации, а для того, чтобы зарабатывать и использовать инновации, необходимы знания. Вследствие этого новейшую экономику называют также инновационной и экономикой знаний.

Проблемой интеллектуального капитала занимались такие зарубежные ученые, как: А. Полторак и П. Лернер [1], Л. Эдвинссон и М. Мэлоун [2], Р. С. Каплан и Д. П. Нортон [3], а также украинские и российские ученые: А. М. Макаров [4], Л. И. Лукичева [5], А. Н. Козырев [6], И. А. Ситнова [7] и др.

Эти ученые считают, что интеллектуальный капитал составляет основную часть нематериальных активов фирмы. И в последние десятиле-

тия происходит существенное увеличение доли нематериальных активов в рыночной стоимости компаний. Так, если в 1982 г. материальные активы американских компаний составляли 62 % их рыночной стоимости, то к концу века их оценивали уже только в 10-15 % [4]. Вклад материальных активов в стоимость компаний в области высоких технологий, таких, как Майкрософт, IBM, SAP, еще меньше, и составляет всего несколько процентов. Остальная стоимость представлена, говоря бухгалтерской терминологией, нематериальными активами, а на языке менеджеров и экономистов — интеллектуальным капиталом (ИК).

Цель статьи заключается в проведении анализа методик оценки и учета интеллектуального капитала на предприятии.

Концепция ИК и практика его осознанного использования бурно развиваются в последние годы, и как во всяком быстро развивающемся направлении, здесь возникают проблемы роста и развития. Наиболее важными из этих проблем представляются следующие:

- дальнейшее развитие концепции ИК, осмысление его роли в деятельности современных экономических объектов и общества в целом, выяснение соотношений между понятиями ИК и интеллектуальная собственность (ИС);
- развитие методологии и методов оценки ИК, учет его как одного из важнейших видов нематериальных активов в бухгалтерском учете;
- развитие идеологии и практики управления ИК как важнейшим производственным фактором современной фирмы;
- развитие теории и практики коммерциализации ИК, принципов и методов его перевода из формализованных и неформализованных знаний в активы фирмы;
- исследование и развитие общественных институтов, направленных на обеспечение деятельности в области знаний и ИС.

Достаточно четкое и последовательное представление об интеллектуальном капитале, интеллектуальных активах и интеллектуальной собственности, а также взаимоотношениях между этими понятиями предложили А. Полторак и П. Лернер [1]. Согласно их концепции ИК включает в себя весь объем знаний, в той или иной форме существующих и используемых на предприятии. И эта сумма знаний, формализованных в виде документов и защищенной законами ИС, а также в головах у сотрудников, представляет собой основной производительный фактор фирмы и формирует ее конкурентное преимущество. Детализируя далее содержание ИК, можно сказать, что к нему относятся также процессы, идеи, разработки, проекты, изобретения, используемые технологии, а также взаимоотношения с поставщиками и потребителями. Он включает в себя программное обеспечение, методы ведения бизнеса, руководства, отчеты, техническую документацию, различного рода регламенты и положения, вообще публикации о деятельности фирмы, базы данных и знаний и т. п. К ИК предлагается относить не только собственно знания и информацию, но и нематериальную инфраструктуру, обеспечивающую их использование, передачу и хранение. Важнейшей составной частью ИК

является ИС, в частности, патенты, торговые марки, копирайты, имена доменов в Интернете и т. д.

Характерной особенностью ИК является то, что его стоимость не может существовать независимо от других аспектов деятельности фирмы — ее стратегии, других видов ИС, принадлежащих фирме, методов ее использования. В частности, ИК, являющийся ключевым для одного вида экономической деятельности (например, производства процессоров), может оказаться совершенно бесполезным для другого (например, сборки компьютеров). В связи с существующей зависимостью ИК от контекста его использования возникают специфические именно для этого вида капитала проблемы его коммерциализации, а также ограничения в случае его продажи (уступки всей совокупности или части прав).

Как уже было отмечено выше, ИК составляет основную часть капитала современной фирмы: от 70-80 % в среднем до 90 % в сфере высоких и компьютерных технологий. И значительная часть этого капитала составляют знания, которыми обладают сотрудники компании. Но сотрудники могут в любое время покинуть компанию, и с ними уходит ИК. Для того, чтобы минимизировать потери ИК при уходе сотрудников, необходимо каким-то образом идентифицировать и зафиксировать связанные с ними ИК, сделать его общим достоянием всех сотрудников фирмы как в настоящее время, так и в будущем. С этой целью ИК фиксируется, сохраняется, каталогизируется и делается доступным для ознакомления в виде отчетов, инструкций и подобного типа документов. Такой капитал принято называть интеллектуальными активами фирмы.

Интеллектуальная собственность представляет собой интеллектуальные активы, защищенные законами об охране интеллектуальной собственности.

Таким образом, ИС составляет лишь часть ИК и интеллектуальных активов фирмы, наиболее четко формализованную и защищенную законами. Но четкой и постоянной границы между этими понятиями нет. В процессе деятельности, которая постоянно должна вестись на современной фирме, ИК должен формироваться и делаться достоянием фирмы в целом, а не только отдельных ее сотрудников. И на следующем этапе, опять же в результате целенаправленной деятельности руководства и сотрудников фирмы, часть интеллектуальных активов должна переводиться в ИС, которая является наиболее ценной частью интеллектуальных активов.

Такое движение от размытого и неформализованного ИК в направлении четко определенной и законодательно защищенной ИС может, очевидно, рассматриваться и в рамках коммерциализации ИС, во всяком случае, на первых этапах этой деятельности.

При этом возникают проблемы:

- 1) оценка интеллектуального капитала;
- 2) учет интеллектуального капитала в бухгалтерской отчетности в виде нематериальных активов (НМА).

Детальный анализ методов оценки ИК проведен Р. С. Каплан и Д. П. Нортоном [3]. Отмечено, что в настоящее время разработано несколько десятков методов оценки рыночной стоимости ИК на уровне пред-

приятія. Такое большое количество подходов к оценке ИК является, с одной стороны, следствием сложности и неоднозначности самого понятия, а, с другой, ограниченностью традиционных методов оценки.

Можно выделить следующие особенности ИК, влияющие на его стоимость [8]:

- неконкурентоспособность или способность расширения — это фундаментальная особенность материальных активов, основанных на знаниях. Она заключается в том, что такие активы можно многократно использовать без уменьшения полезности. И более того, во многих случаях такие активы характеризуются «возрастающим эффектом масштаба», когда ценность увеличивается по мере их использования;
- сетевые эффекты — в случае основанных на знаниях активов их ценность также возрастает при наличии сетевых рынков, т. е. рынков, на которых участники связаны многочисленными перекрестными и обратными связями, что и характерно для современной экономики. На таких рынках первоначальная стоимость интеллектуальных активов может многократно возрасти.

Но существует и ряд факторов, приводящих к снижению стоимости ИК, в частности:

- расплывчатость или размытость прав собственности, сопровождающаяся некоторым влиянием на эту собственность и остальных экономических агентов, вследствие чего снижается ценность ИК для собственника;
- повышенный по сравнению с материальными активами риск невозвратных потерь, причем традиционные механизмы сокращения риска в отношении ИК пока имеют ограниченное применение;
- неликвидность вследствие отсутствия достаточно ликвидных рынков компонентов ИК. Отсутствуют также механизмы обеспечения информацией заинтересованных лиц.

Значительная часть проблем оценки стоимости ИК связана со слабым развитием или отсутствием общественных институтов, призванных облегчить работу с ИК и уменьшить риски, связанные с его использованием.

К наиболее известным методам оценки стоимости ИК фирмы относятся следующие.

Метод соотношения рыночной и балансовой стоимостей предприятия (*Market-to-Book ratio*) [9]. В этой модели ИК представляется как разность между величиной рыночной стоимости фирмы и ее балансовой стоимостью, взятой из балансовых отчетов.

Еще один родственный метод — Q Тобина — отличается от предыдущего тем, что в показателе используется не балансовая стоимость активов, а восстановленная, т. е. стоимость активов фирмы на рынке при условии их замещения.

Достоинствами приведенных методов является простота и использование надежных данных. Недостатки связаны с отсутствием учета внешних факторов, влияющих на стоимость фирмы, концептуальной противоречивостью и невозможностью использования для закрытых компаний.

Метод *Scandia Navigator*. Разработан в 1993-1995 гг. Л. Эдвинссоном и М. Мэлоуном для шведской страховой и финансовой группы *Scandia* [2], где этот метод используется для оценки ИК, начиная с 1994 г. В соответствии с этим методом выделяется пять фокусных областей ИК: финансовая, клиентская, процессная, обновления и развития, человеческий капитал. Человеческий капитал находится в центре всех оценок, приводимых в этом методе, что отражает его ключевую роль в организации.

Существенное место в этом методе занимает также структурный капитал, включающий в себя аппаратное и программное обеспечение для работы с данными и знаниями, базы данных и знаний, организационная структура, патенты, товарные знаки и иная ИС — все то, что способствует росту производительности работников,

Для *Scandia Navigator* было разработано большое количество (около ста) новых, ранее не используемых показателей ИК, а также использовано 75 традиционных показателей. Эти индикаторы описывают самые различные аспекты деятельности компании, и включают абсолютные, денежные показатели и даже результаты опросов.

К достоинствам этого метода относится то, что это первый систематический метод описания самых широких аспектов функционирования ИК, к недостаткам — то, что в основе находится балансовый подход, что не позволяет учесть динамические потоки внутри организации; помимо этого, многие показатели не разделены достаточно четко и пересекаются в смысловом отношении, что приводит к методическим ошибкам оценки стоимости ИК.

Следующая методика оценки ИК — *Intangible Asset Monitor (IAM)*, разработана К. Свейби [10]. Она представляет собой двухмерную модель набора финансовых и нефинансовых индикаторов, которые должны отражать величину и эффективность использования ИК. С этой целью была разработана модель четырех способов передачи знаний.

Свейби выделяет несколько групп элементов ИК (бренды, менеджмент, корпоративная структура, НИОКР, образование, опыт и т. п.) и для каждой группы элементов вводит три семейства однотипных показателей: рост и обновление, эффективность и стабильность. Данный метод предлагается использовать, прежде всего, как инструмент стратегического менеджмента.

К достоинствам метода относятся связь индикаторов со стратегией компании и эмпирическая апробация, к недостаткам — сложность и субъективизм в выборе индикаторов.

Метод, названный *Citation-weighted Patents*, основан на показателях цитируемости патентов как величины, зависящей от ИК организации [1]. Разработке метода предшествовала длительная предыстория попыток использования патентной информации, прежде всего общего количества патентов, для оценки ИК высокотехнологичной компании. В процессе подобных исследований было выяснено, что очень небольшое (в процентном отношении) количество патентов создает значительную часть стоимости, тогда как большая часть патентов не окупает даже затрат на их создание и обеспечение патентной защиты.

К достоинствам метода относятся достаточно серьезная экспериментальная поддержка его основных положений, к недостаткам, прежде всего то, что модель применима лишь к одному аспекту ИК; помимо этого, она не может быть использована для оценки перспективности новых направлений в связи с тем, что подборка патентов в таком случае очень невелика и на ее основании нельзя делать статистически надежные выводы.

Второй серьезной проблемой, связанной с ИК, является несовершенство бухгалтерского учета различных компонент ИК [6]. ИК принято относить к нематериальным активам (НМА). Однако, с одной стороны, состав НМА очень неоднороден, и они включают в себя любые виды активов, которые не относятся к традиционным материальным или финансовым активам. Поэтому ИК представляет лишь часть НМА. С другой стороны, далеко не весь ИК фиксируется на бухгалтерских счетах. И если для ряда видов ИК, например, человеческого капитала, это в значительной мере оправданно, поскольку люди могут в любой момент покинуть фирму, то невозможность фиксации на балансе фирмы других типов ИК, таких как зафиксированные документально методы организации деятельности, специфические для данной фирмы, базы данных о клиентах и др., представляется гораздо менее оправданным. Более того, даже не вся охраняемая законом ИС отображается в настоящее время в составе НМА, поскольку возникновение такой ИС не было связано с бухгалтерскими операциями, в частности, в балансе часто не отражаются авторские права, так как они возникают вследствие создания произведения, а затраты на создание такого произведения могут быть отнесены к расходам. Практика показывает, что многие фирмы не стремятся отразить такие активы в своем балансе, в частности, для снижения налогооблагаемой базы, хотя стремятся показать их потенциальным инвесторам. В результате такой политики рыночная капитализация фирмы может во много раз превышать ее балансовую стоимость.

Перечисленные проблемы связаны не столько с несовершенством традиционного бухгалтерского учета (хотя и этот фактор нельзя сбрасывать со счетов), а сколько со специфическими свойствами ИК. Можно отметить два таких характерных свойства, затрудняющих или даже делающих невозможным использование традиционного бухгалтерского учета:

1. У знаний отсутствует свойство редкости. Иначе говоря, здесь возможно практически бесплатное, многократное копирование однажды созданного ИК, что невозможно корректно учесть в рамках традиционного бухгалтерского учета.

2. Знаниям присущ синергетический, нелинейный характер, вследствие чего конечная ценность ИК может значительно отличаться от арифметической суммы ценностей его слагаемых.

Таким образом, необходимы дальнейшие исследования природы ИК, методов оценки стоимости ИК и согласование полученных методов как с традиционным бухгалтерским учетом, так и рыночной стоимостью фирмы.

Возвращаясь к оценке стоимости ИК фирмы, необходимо отметить также тесную связь между способами использования ИК, в общем слу-

чае стратегией фирмы, и стоимостью ИК. Разные компоненты ИК будут иметь различную стоимость в зависимости от выбранной стратегии, и очевидно, что для данного набора ИК фирмы существует оптимальная или близкая к оптимальной стратегия, приводящая к наиболее эффективному использованию наличного ИК, и таким образом максимизирующая стоимость этого ИК.

Одним из наиболее известных методов установления соответствия между ИК фирмы и ее стратегией является метод сбалансированной системы показателей (ССП), предложенный Р.С. Капланом в середине 90-х годов двадцатого столетия [3].

Основная идея этого метода состоит в выделении нескольких важнейших направлений деятельности фирмы, максимально адекватном описании ее деятельности в этих направлениях с помощью набора определенного (не более нескольких десятков) количества показателей. Затем на уровне стратегии фирмы должно быть установлено максимальное соответствие между выбранными направлениями и показателями. При этом под соответствием понимается то, что деятельность в одном из выбранных направлений должна в максимальной степени обеспечивать деятельность других направлений, и наоборот.

Согласно Р.С. Нортону, структура СПП состоит из следующих основных элементов [3]:

- финансовая деятельность, запаздывающий индикатор, — главный показатель успеха организации. Стратегия описывает, как компания собирается обеспечивать устойчивый рост стоимости для акционеров;
- успешное сотрудничество с целевым клиентом есть основной компонент улучшения финансовых результатов;
- внутренние бизнес-процессы создают и предоставляют предложение ценности клиенту. Результат внутренних процессов — опережающий индикатор будущих улучшений параметров клиентской и финансовой составляющих;
- нематериальные активы — это основной источник устойчивого создания стоимости. Составляющая обучения и развития описывает, как люди, технологии и общая атмосфера компании способствуют реализации стратегии. Улучшенные показатели данной составляющей являются опережающими индикаторами для составляющих внутренних бизнес-процессов, клиентской и финансовой.

Нематериальные активы подразделяются на три основные категории:

- человеческий капитал, умения, талант, знания сотрудников;
- информационный капитал, включая базы данных, информационные системы и т. п.;
- организационный капитал: культура, лидерство, обученный персонал, работа в команде, а также управление знаниями.

Ни один из этих материальных активов сам по себе не имеет стоимости, которую можно непосредственно измерить. Если рассматривать такие активы независимо от организации и выбранной ею стратегии, то невоз-

можно что-либо сказать о стоимости ИК. Такая стоимость возникает лишь тогда, когда интеллектуальные активы эффективно сочетаются с другими нематериальными и материальными активами фирмы, а максимальная стоимость или ценность возникает тогда, когда все виды активов находятся в строгом соответствии друг с другом и стратегией компании.

Р. С. Каплан и Д. П. Нортон теоретически и на примерах показали, как строить модель, названную авторами стратегической картой, и объединяющую активы, стратегию и процессы создания стоимости [3].

По замыслу автора метода ССП, нематериальные активы не могут и не должны измеряться таким показателем, как сумма затраченных на их развитие денег, равно как и другими независимыми от деятельности фирмы параметрами, описывающими их ценность. ИК необходимо рассматривать как величину, постоянно конвертируемую в наличные средства компании или ликвидные активы за счет увеличения объемов продаж, меньших затрат и других непосредственно измеряемых экономических эффектов. Для того, чтобы описать статус ИК и его роль в поддержке стратегии, Р. С. Каплан и Д. П. Нортон предложили новое понятие стратегической готовности — это аналог ликвидности для материальных и финансовых активов: чем выше степень готовности, тем быстрее нематериальные активы могут превращаться в денежные средства, и тем более ценными они, вследствие этого, являются.

ССП можно рассматривать как используемый на стратегическом уровне принцип перевода ИК в наличные активы фирмы, т. е., как стратегию коммерциализации интеллектуальных активов. Однако эффективность ИК, т. е. его ценность для экономики, во многом определяется и общей инновационной и интеллектуальной атмосферой в стране, уровнем законодательства и общественными институтами, поддерживающими функционирование ИС.

Существует несколько методик определения эффективности, основанных на знаниях экономики [11]. Одна из наиболее комплексных и конструктивных предложена Всемирным банком в программе «Знания для развития» (2004 *Knowledge for Development K4D*). Разработанный комплекс состоит из 76 показателей, которые позволяют оценить готовность той или иной страны к переходу на модель развития, основанную на знаниях. Сравнение проводится как по отдельным показателям, так и по агрегированным индикаторам, характеризующим следующие ключевые характеристики:

1. Институциональный режим. Этот показатель отражает уровень мотивации и институциональной поддержки при использовании нового знания и переводе его в конкретные проекты. В него входят экономическая и правовая среды, способствующие созданию, распределению и применению знания в его различных проявлениях, в частности, скорость и простота получения финансирования для инновационных проектов, соблюдение прав на ИС и др.

2. Степень образованности населения и наличие у него навыков по поводу создания и использования знаний. Этот показатель предполагает гибкую систему обучения, направленную на то, чтобы человек получал но-

вые знания на протяжении всей своей трудовой деятельности (концепция *Life Long Learning* — обучения на протяжении жизни).

3. Информационная и коммуникационная инфраструктура, способствующая эффективному распространению и переработке информации. Она оценивается количеством телефонов, компьютеров и другой информационной техники, приходящихся на одного человека, распространенностью сетей Интернет и другими подобными показателями.

4. Национальная инновационная система. Этот показатель включает в себя удельный вес фирм, исследовательских центров, университетов, институтов и других организаций, занимающихся восприятием, созданием и адаптацией знаний и основанных на нем новых технологий.

В соответствии с рассмотренной методикой специалисты Всемирного банка рассчитали индекс экономики знаний различных стран [11]. Украина существенно уступает по этому показателю развитым странам. Причем, в отличие от других стран, разные компоненты индекса экономики знаний в Украине существенно различаются. Если уровень образования и инноваций имеют довольно высокие значения, то уровень информационной инфраструктуры и, особенно уровень институционального режима экономики, имеют значения, близкие к 0.

Следует отметить, что в последние годы информационная инфраструктура Украины развивается более высокими темпами, чем в мире в целом, поэтому следует полагать, что в настоящее время этот показатель у Украины существенно повысился. Определенная деятельность ведется и в институциональном направлении. Прежде всего, сюда относятся принятие Гражданского Кодекса Украины, включающего в себя статьи об ИС и авторских правах (2003 г.), целый ряд законов, в том числе и в отношении охраны ИС, необходимых для вступления во Всемирную организацию торговли. Ведется определенная деятельность и по созданию общественных институтов, деятельность которых направлена на разработку и поддержку инноваций. К этой деятельности следует отнести создание технопарков в Украине, хотя здесь мы и в количественном, и в качественном отношении существенно уступаем, например, США (6 технопарков в Украине против 140 в США), России (80 технопарков).

Из проведенного сравнительного анализа методов учета и оценки ИК можно сделать следующий вывод: институциональная сфера является самым слабым звеном, не позволяющим эффективное использование ИК в Украине. Очевидно, что работа в этом направлении, как со стороны законодателей, так и в плоскости практической — по созданию общественных институтов, поддерживающих эффективное использование ИК, — должна иметь самый высокий уровень приоритетности.

Елементом нової економіки, яку називають також інноваційною економікою і економікою знань, є інтелектуальний капітал. В статті деталізується зміст інтелектуального капіталу як фактора виробництва, до якого пропонується відносити не лише знання і інформацію, але і нематеріальну інфраструктуру. Інтелектуальний капітал складає основну частину

капіталу фірми, внаслідок чого вимагає використання особливих методів оцінки і обліку. Тому в роботі проводиться порівняльний аналіз декількох методів оцінки ринкової вартості інтелектуального капіталу на рівні підприємства.

The element of new economy which is named also an innovative economy and economy of knowledges is an intellectual capital. In the article maintenance of intellectual capital goes into detail as a factor of production, to which it is suggested to take not only knowledges and information but also non-material infrastructure. An intellectual capital makes basic part of firm capital, because of what requires the use of the special methods of estimation and account. Therefore the comparative analysis of a few methods of estimation of market value of intellectual capital is in-process conducted at the level of enterprise.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Полторац А., Лернер П. Основы интеллектуальной собственности. — М.: Вильямс, 2004. — 208 с.
2. Edvinsson L., Malone M. Visualising Intellectual Capital in Scandia: Scandia, 1994.
3. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. — М.: Олимп-Бизнес, 2005. — 320 с.
4. Макаров А.М. Измерение интеллектуального капитала организации // Менеджмент. Теория и практика. — Ижевск, 2003.
5. Лукичева Л.И. Управление интеллектуальным капиталом. — М.: Омега-Л, 2007. — 552 с.
6. Козырев А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. — М., 2003. — 352 с.
7. Ситнова И.А. Экономика знаний и институциональная среда // Научные труды Дон-НТУ. Серия: экономическая. — 2007. — Вып. 31. — С. 181-186.
8. Лев Б. Нематериальные активы: управление, измерение, отчетность. — М.: Квинто-касалтинг, 2003. — 240 с.
9. Stuart T.A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations — L., 1997. — P. 65-68.
10. Novaka I., Takeuchi. The Knowledge Creating Company — New York: Oxford University Press, 1995.
11. Доклад о развитии человеческого потенциала в России / Под ред. С. Н. Бобылева. — М.: Весь Мир, 2004. — С. 145.

Представлено в редакцию 02.10.2009 г.

УДК 339.138

В. Н. Сердюк, доцент, к. э. н., профессор,
Донецкий национальный университет

РЕТРОСПЕКТИВНОЕ И СОВРЕМЕННОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩНОСТИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА

В статье обосновано, что при выборе приоритетных направлений стратегического развития промышленного предприятия речь должна идти об инновационно-инвестиционной деятельности. Оптимизация управления ею требует, прежде всего, уточнения понятий «инновация» и «инвестиция». Поэтому нами представлено ретроспективное и современное определение сущности инновационно-инвестиционного процесса и его элементов с целью разработки комплексной системы управления им.

Ключевые слова: инновация, инвестиция, инновационно-инвестиционный процесс, инновационно-инвестиционная стратегия, инновационно-инвестиционная политика.

Целью управления стратегическим развитием промышленного предприятия является обеспечение немонетарных и монетарных условий для получения прибыли, достаточной для расширения производства, решения социальных и экологических проблем. В достижении поставленной цели огромную роль играет разработка комплексной системы управления инновационной и инвестиционной деятельностью при формировании конкурентных преимуществ субъектов хозяйствования с учетом интересов участников рынка. Поэтому неслучайно этим вопросам посвящены работы многих ученых, в частности, И. А. Бланка [1], Л. Гитмана, М. Джонка [2], Н. Д. Ильенковой, Л. М. Гохберга, С. Ю. Ягудина [3], А. Гальчинского, А. Кинаха, В. Семиноженко [4], Г. В. Гейера [5], П. Е. Житного [6], У. Шарпа, Г. Александера, Д. Бейли [7] и др.

В современных условиях хозяйствования на рынке может выжить только продавец инновационных изделий или услуг. Поэтому инвестиции, в первую очередь, должны быть направлены в инновационные проекты. Следовательно, при выборе приоритетных направлений стратегического развития промышленного предприятия речь должна идти об инновационно-инвестиционной деятельности.

Для четкого представления о проблеме, касающейся формирования инновационно-инвестиционной политики стратегического развития промышленного предприятия, целесообразно уточнить основные понятия, характеризующие инновационно-инвестиционную деятельность. Этому и посвящена настоящая статья.

В первую очередь, требует уточнения наиболее важное понятие — «инновация». В мировой практике инновация рассматривается как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный процесс, воплощающийся в новых изделиях и технологиях.

Понятие «нововведение» является русским вариантом английского слова «innovation», буквальный перевод которого означает «введение новаций» или «введение новшеств». Термин «инновация» впервые использован в экономической литературе австрийским ученым И. Шумпетером еще в начале XX века. В книге «Теория экономического развития» (1911 г.) он выделил пять типичных изменений: 1) использование новой техники, новых технологий или нового рыночного обеспечения производства (купля-продажа); 2) внедрение продукции с новыми свойствами; 3) использование нового сырья; 4) изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения; 5) появление новых рынков сбыта [3, с.7-8].

В работе «Циклы деловой активности» (1939 г.) И. Шумпетер сформулировал понятие «инновация» как процесс научно-технических изменений с целью создания и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, новых рынков и форм в организации промышленности. В процессе научно-технических изменений он выделил три стадии: изобретение — нововведение — диффузия (распространение инноваций) [8, с. 26].

В дальнейшем понятие инновации расширялось, углублялось и систематизировалось [3, 4, 5, 6, 9 и др.]. В настоящее время в экономической литературе имеется множество определений термина «инновация», а также подходов к классификации нововведений. Так, по признаку содержания или внутренней структуры выделяют инновации технические, экономические, организационные, управленческие и др. В зависимости от технологических параметров инновации подразделяются на продуктовые и процессные, по типу новизны для рынка — на новые для отрасли в мире, новые для отрасли в стране, новые для данного предприятия (группы предприятий). По масштабам инновации делятся на глобальные и локальные, а в зависимости от глубины вносимых изменений — на радикальные (базовые), улучшающие и модификационные (частные). Классифицируются инновации также по параметрам жизненного цикла (выделение и анализ всех стадий и подстадий), по закономерностям процесса внедрения и т. п.

Как правило, ученые трактуют понятие инновации в зависимости от объекта и предмета своего исследования. Некоторые экономисты рассматривают инновацию как процесс. Так, Б. Твисс определяет инновацию как процесс, в котором изобретение или идея приобретает экономическое содержание. Ф. Никсон считает, что инновация — это совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых и улучшенных промышленных процессов и оборудования. По мнению Б. Санто, инновация — это такой общественно-техничко-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по

своим свойствам изделий, технологий, и в случае, если инновация ориентирована на экономическую выгоду, прибыль, ее появление на рынке может принести добавочный доход [3, с. 7]. С нашей точки зрения, это оправданный подход к определению инновации, если рассматривать ее в динамическом аспекте.

Однако инновация может быть представлена и как статическое понятие. В этом случае в соответствии с международными стандартами она определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам [10, с. 30-31].

Как следует из определения, термины «инновация» и «инновационный процесс» близки, но не однозначны, поскольку инновационный процесс — это процесс создания, освоения и распространения инноваций, то есть процесс научного нововведения. Он связан с научно-технической, производственной, маркетинговой, предпринимательской деятельностью и направлен на удовлетворение конкретных общественных потребностей.

Поскольку инновационная деятельность невозможна без инвестиций, отдельного внимания заслуживает понятийный аппарат, связанный с формами последних. В условиях плановой экономики термина «инвестиция» не существовало ни в теории экономической науки, ни в практике. Однако за последние годы данное понятие прочно вошло в экономическую литературу.

Термин «инвестиция» происходит от латинского слова *invest*, что означает «вкладывать». Существуют различные определения данного понятия. Так, в монографии «Инвестиции», подготовленной нобелевским лауреатом по экономике У. Шарпом вместе с другими американскими учеными, говорится, что в широком понимании «инвестировать» означает «расстаться с деньгами сегодня с тем, чтобы получить большую их сумму в будущем» [7, с. 1]. Аналогичное определение этого термина приведено Л. Питманом и М. Джонком в монографии «Основы инвестирования»: «Инвестиция — это способ размещения капитала, который должен обеспечить сбережение или рост капитала» [2, с. 10]. По этим определениям, инвестиции представляют собой все формы обеспечения развития предприятия, связанные с увеличением суммы вложенного капитала. Данной цели соответствуют и определения инвестиций ряда других ученых [1, 11 и др.].

Некоторые авторы рассматривают инвестиции как долгосрочные вложения капитала в различные отрасли и сферы экономики, инфраструктуру, социальные программы, охрану окружающей среды как внутри страны, так и за рубежом с целью развития производства, социальной сферы, предпринимательства, получения прибыли [11, 12]. Безусловно, некоторые формы инвестиций носят долгосрочный характер, однако инвестиции могут быть и краткосрочными (краткосрочные вложения в акции, сертификаты и прочее).

В отдельных определениях инвестиции представляются вложением денежных средств. Данная трактовка сужает значение понятия, так как

кроме денежной формы инвестиции могут осуществляться в форме вложений движимого и недвижимого имущества, нематериальных активов, различных финансовых инструментов.

Закон Украины «Об инвестиционной деятельности» определяет инвестиции как «все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которой образуется прибыль (доход) или достигается социальный эффект» [13]. Это определение, в основном, соответствует международному подходу к представлениям об инвестиционной деятельности как процессу вложения ресурсов (благ, имущественных и интеллектуальных ценностей) с целью получения прибыли или социального эффекта в будущем.

Основываясь на исследовании и обобщении существующих научных подходов, инвестиции предлагается рассматривать как капитал во всех его формах, вкладываемый в объекты производственного и непроизводственного назначения с целью обеспечения его увеличения в будущем, а также достижения внеэкономических эффектов социального и экологического характера. Увеличение капитала при этом должно быть достаточным для компенсации инвестору отказа от использования этих средств на потребление в текущем периоде, вознаграждения его за риск, возмещения потерь от инфляции в предстоящем периоде.

Представленное выше ретроспективное и современное определение сущности инновационно-инвестиционного процесса позволяет сделать вывод о том, что основной целью управления инновационно-инвестиционной деятельностью промышленного предприятия является формирование благоприятного инновационно-инвестиционного климата. Для достижения данной цели предусматривается решение ряда управленческих задач стратегического и тактического характера.

Стратегические задачи управления инновационно-инвестиционной деятельностью — это задачи, решение которых направлено на стабилизацию и прогрессивное развитие экономики; реструктуризацию хозяйственного комплекса; создание привлекательных условий инновационно-инвестиционной деятельности.

К тактическим задачам управления инновационно-инвестиционной деятельностью относятся разработка функций и организационной структуры органов управления инновационно-инвестиционной деятельностью; содействие реализации инновационно-инвестиционной политики; разработка на ее основе и реализация инновационно-инвестиционной политики; выбор и обоснование приоритетных объектов инвестирования; повышение эффективности инновационно-инвестиционных процессов; снижение рисков инновационно-инвестиционной деятельности.

Система управления инновационно-инвестиционными проектами должна включать в себя их оценку, отбор и продвижение, содействие в поиске инвестора, создание развитой информационной базы инновационно-инвестиционного процесса.

Объектами управления инновационно-инвестиционной деятельностью являются условия формирования и использования инвестиционных

ресурсов из различных источников финансирования, инвестиционный комплекс, к которому относятся инвесторы, проектные предприятия и архитекторы, предприятия и организации инвестиционно значимых отраслей (химической, металлургической, деревообрабатывающей промышленности, машиностроения, производства строительных материалов, подрядные строительные организации); инфраструктура инновационно-инвестиционного рынка.

Инновационно-инвестиционная стратегия представляет собой поиск и отбор направлений рыночных возможностей, а также поиск инвестиционных ресурсов и механизмов их привлечения для реализации выделенных направлений. Инновационно-инвестиционная стратегия является подчиненной по отношению к общеэкономической стратегии развития, так как осуществляется в рамках общеэкономической стратегии. С другой стороны, инновационно-инвестиционная стратегия, разрабатываемая в процессе анализа существующих и потенциальных источников и механизмов финансирования инвестиций, оказывает влияние на общеэкономическую стратегию и в ряде случаев приводит к ее корректировке.

На основании инновационно-инвестиционной стратегии должна быть разработана инновационно-инвестиционная политика, направленная на создание благоприятного инновационно-инвестиционного климата, привлечение отечественных и зарубежных инвесторов для внедрения инноваций.

Формирование инновационно-инвестиционной политики предполагает учет следующих факторов развития предприятия:

- стратегическая социально-экономическая ориентация;
- возможность получения объективной информации для непосредственного формирования инновационно-инвестиционной политики и проведения инвестиционных исследований;
- наличие профессиональной команды, способной осуществить разработку инновационно-инвестиционной политики и дальнейшую ее реализацию;
- наличие природных, демографических, производственных, финансовых ресурсов, необходимых для практической реализации инновационно-инвестиционной политики;
- анализ структуры платежного баланса с целью определения приоритетных сфер импортозамещения;
- особенности инновационно-инвестиционного климата, промышленной политики;
- объемные и стоимостные параметры производственных, социальных и экономических факторов инновационно-инвестиционной политики.

Основными положениями инновационно-инвестиционной политики выступают: цели участников инновационно-инвестиционного рынка; приоритеты инновационно-инвестиционной программы; формирование критериев отбора инвестиционных проектов и программ при возможности частичного финансирования из бюджета; масштабы инновационно-инвестиционной программы и возможные реальные источники ее финанси-

рования; основные элементы инвестиционной инфраструктуры и пути их дальнейшего развития; задачи активизации международного инвестиционного сотрудничества; место инновационно-инвестиционной политики в осуществлении социально-экономической политики предприятия.

Процесс реализации инновационно-инвестиционной политики условно можно представить в виде цикла, состоящего из трех отдельных, относительно независимых фаз:

1. Концептуальная фаза — формирование концепции инновационно-инвестиционной политики, анализ экономического потенциала и инвестиционных рисков, инвестиционной емкости рынка;

2. Фаза разработки инновационно-инвестиционной политики предприятия — разработка инновационно-инвестиционной программы и системы мероприятий, ее обеспечивающих, подготовка (создание) исполнительных органов программы и инфраструктурных образований;

3. Фаза реализации инновационно-инвестиционной политики — практическое осуществление мероприятий инновационно-инвестиционной политики, контроль и анализ их выполнения, оперативное внесение корректирующих изменений и воздействий, профессиональное сопровождение процесса реализации инновационно-инвестиционной политики.

Концептуальная фаза предполагает:

- формирование первоначального варианта концепции инновационно-инвестиционной политики;
- определение инновационно-инвестиционных приоритетов (социальные, экологические, промышленные и другие цели), емкости инвестиционного рынка, возможностей предприятия и степени использования им своих производственных мощностей, финансовых и инвестиционных ресурсов;
- анализ существующей законодательной и нормативной базы в области инноваций, инвестиций, возможностей и рисков экономики;
- подготовку и анализ альтернативных вариантов инновационно-инвестиционной политики, предварительный выбор наиболее эффективного варианта в соответствии со сформированными требованиями в первоначальном варианте концепции инвестиционной политики;
- выполнение предварительных технико-экономических расчетов эффективности альтернативных вариантов инновационно-инвестиционной политики;
- создание специализированных групп по реализации инновационно-инвестиционной политики.

В концептуальной фазе качество и надежность альтернативных вариантов проектов инновационно-инвестиционной политики очень важны, поскольку дальнейшая разработка политики предполагает привлечение долгосрочных финансовых вложений и времени на изучение стратегических рынков, партнеров и программ, территориальных, технико-технологических, управленческих, организационных и финансовых альтернатив проекта с целью поиска оптимального решения.

Фаза разработки инновационно-инвестиционной политики предприятия — это комплекс консультационных, экспертных, финансовых и проектных работ, в который входят:

- разработка и принятие организационной, правовой, технологической, организационной базы инновационно-инвестиционной политики;
- непосредственная разработка программы мероприятий, составляющих основу инновационно-инвестиционной политики предприятия;
- детальная проработка инновационно-инвестиционной политики, заключение контрактов на выполнение исследовательских, изыскательских, экспертных и проектных работ;
- определение приоритетных направлений реализации инновационно-инвестиционной политики;
- определение стратегических партнеров, уполномоченных компаний, банков и фирм, которые будут заняты в процессе реализации инновационно-инвестиционных проектов;
- разработка предварительного проекта инновационно-инвестиционной политики и передача его на первоначальную экспертизу консалтинговым, экспертным организациям;
- оценка характера и размеров воздействия мероприятий инновационно-инвестиционной политики на окружающую среду, социальную и демографическую ситуацию;
- выделение основных возможностей для инвестирования и способов привлечения инвестиций;
- разработка технологий, методов и путей привлечения иностранных инвесторов;
- исследование финансовых возможностей предприятия по финансированию инновационно-инвестиционной политики и определение основных и дополнительных источников финансирования;
- оптимизация масштабов инновационно-инвестиционной политики в соответствии с объемом возможного финансирования;
- формирование окончательного варианта проекта инновационно-инвестиционной политики для передачи на рассмотрение руководству предприятия;
- внесение дополнений и изменений в соответствии с замечаниями и окончательное утверждение инновационно-инвестиционной политики с передачей ее на исполнение.

Фаза реализации инновационно-инвестиционной политики предприятия содержит:

- непосредственное осуществление мероприятий инновационно-инвестиционной политики, окончательный выбор подрядчиков для реализации инновационно-инвестиционных проектов и заключение с ними контрактов;
- составление календарных графиков выполнения мероприятий инновационно-инвестиционной политики и их оптимизация;

- финансовое управление инновационно-инвестиционной политикой;
- контроль и анализ реального исполнения инновационно-инвестиционной политики, оперативное внесение корректирующих изменений и воздействий, профессиональное сопровождение процесса реализации;
- подготовка нового очередного варианта инновационно-инвестиционной политики на следующий период.

Проведенное исследование понятийного аппарата, связанного с инновационно-инвестиционной стратегией промышленного предприятия, позволяет сделать вывод о том, что система управления инновационно-инвестиционными проектами должна включать в себя их оценку, отбор и продвижение, а также создание развитой информационной базы и содействие в поиске инвестора. Выделение указанных элементов позволит в дальнейших исследованиях разработать модель процесса управления инновационно-инвестиционной деятельностью предприятия.

В статті обумовлено, що при виборі пріоритетних напрямків стратегічного розвитку промислового підприємства мова повинна йти про інноваційно-інвестиційну діяльність. А оптимізація управління нею потребує, насамперед, уточнення понять «інновація» і «інвестиція». Тому представлено ретроспективне й сучасне визначення сутності інноваційно-інвестиційного процесу та його елементів з метою розробки комплексної системи управління ним.

It is grounded in the article, that at the choice of priority directions of strategic development of industrial enterprise speech must go about innovative-investment activity. And optimization of management requires by it, foremost, clarifications of concepts «innovation» and «investment». Retrospective and modern determination of essence of innovative-investment process and his elements is therefore presented with the purpose of development of complex control the system by him.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента: в 2 т. / И. А. Бланк. — К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. — Т. 1. — 536 с. — (Серия «Библиотека финансового менеджера»; Вып. 7).
2. Гитман Л. Основы инвестирования / Л. Гитман, М. Джонк. — М.: Дело, 1997. — 992 с.
3. Инновационный менеджмент / [С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин и др.]. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. — 327 с.
4. Гальчинський А. Інноваційна стратегія українських реформ: монографія / А. Гальчинський, А. Кінах, В. Семиноженко — К.: Знання України, 2007. — 336 с.
5. Гейер Г.В. Управління підприємством в умовах інноваційної конкуренції: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Г. В. Гейер. — Донецьк, 2007. — 32 с.
6. Житний П.Є. Реалізація нововведень в умовах взаємодії промислових підприємств і фінансових структур: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец.

- 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / П. Є. Житний. — Луганськ, 1996. — 25 с.
7. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Д. Бейли — М.: ИНФРА, 1997. — 1024 с.
 8. Кузин В.А. Управление научно-техническим прогрессом в условиях рыночных отношений / В. А. Кузин, В. С. Маевский, В. А. Товстик — Макеевка: Графити, 1998. — 134 с.
 9. Найденова М. И. Инновации и структура рыночных исследований // Проблемы науки. — 1998. — № 4. — С. 25-28.
 10. Статистика науки и инноваций. Краткий терминологический словарь / Под ред. Л. М. Гохберга. — М.: Центр исследований и статистики науки, 1996. — 275 с.
 11. Плетень Ю.І. Теоретичні аспекти інвестування: історія та розвиток // Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право. — 2002. — № 2. — С. 160-164.
 12. Шопенко Д.В. Управление инвестиционным процессом в реальной экономике / Д. В. Шопенко. — СПб., 2000. — 167 с.
 13. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560 // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 47. — Ст. 646 (зі змін. та допов.).

Представлено в редакцію 18.10.2009 г.

УДК 657.422.1

Н. І. Волкова, к. е. н., доцент, Донецький національний університет;

А. В. Гаврікова, аспірант, Донецький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

В статі надано економічне обґрунтування необхідності розробки і реалізації інноваційної кредитної політики банку. Автор акцентує увагу на особливостях її формування в аспекті динамічного підходу «інновація-процес».

Ключові слова: депозитні корпорації, комерційні банки, інноваційна кредитна політика банку, динамічний підхід «інновація-процес».

Активність суб'єктів кредитних відносин в період фінансової кризової ситуації уповільнюється. Нові кредити, видані депозитними корпораціями домашнім господарствам і нефінансовим корпораціям, після оголошення фінансової кризи в 2008 р., зменшилися, про що свідчить аналіз, представлений у щомісячному аналітично-статистичному виданні Національного банку України [1]. «Бюлетень Національного банку України» за жовтень

2009 р. надав наступні коментарі: «Загальний обсяг нових кредитів в серпні скоротився на 5,5 млрд грн., тобто до 60,0 млрд грн. і був меншим, ніж середній обсяг за попередні 12 місяців (75,2 млрд грн.). Нові кредити, надані сектору нефінансових корпорацій, у серпні становили 55,6 млрд грн. і зменшившись за місяць на 5,3 млрд грн., або на 8,7 %. Порівняно з відповідним місяцем попереднього року обсяги кредитування скоротились на 30,1 %. [1, с. 34]». Саме ці негативні тенденції потребують привертання додаткової уваги комерційних банків до новаторських підходів при формуванні і реалізації кредитної політики.

Проблемами інноваційної кредитної політики цікавляться вітчизняні та закордонні науковці, але аналіз останніх публікацій і статистичних даних дозволяє стверджувати, що комерційні банки повинні активізувати інноваційні процеси в кредитній діяльності, це дозволить підвищити їх конкурентоспроможність і забезпечити прибутковість у довгостроковому періоді [1-10]. Тому метою статті є дослідження необхідності формування і реалізації інноваційної кредитної політики, а також визначення притаманних їй характеристик.

Завданнями статті є: аналіз сучасних тенденцій кредитування депозитних корпорацій і обґрунтування необхідності розробки інноваційної кредитної політики комерційними банками; визначення особливостей її формування і реалізації.

Згідно Методичних рекомендацій (наказ № 579 від 01.12.2006) Державного комітету статистики України, які базуються на Програмі розвитку системи національних розрахунків і діють до 2010 року, фінансові корпорації (установи) розподіляються на п'ять підсекторів [2]. Комерційні банки було включено до групи S.122 — «інші депозитні корпорації», в яку також зараховано: філії іноземних банків, клірингові установи, фонди підтримки житлового будівництва тощо, тобто всі фінансові корпорації (за винятком Національного банку).

Наведені нами в таблиці 1 статистичні дані характеризують обсяги залишків коштів на кінець звітного періоду у депозитних корпорацій за 2005–01.07.2009 рр. [1]. Використовуючи ланцюгові темпи приросту, було визначено, що в 2006 р. відбулось збільшення обсягів наданих кредитів депозитними корпораціями на 71,1 %, в 2007 р. — на 73,5 %, в 2008 р. — на 72,1 %. Приріст обсягів кредитів, наданих нефінансовим корпораціям на кінець звітного періоду, підвищився в 2006 р. на 51,3 %, в 2007 р. — на 62,3 %, в 2008 р. — на 70,3 %. Виявлена макроекономічна тенденція свідчить про недостатність коштів в реальному секторі економіки і необхідність його кредитування. Встановлено, що відбувається уповільнення приросту наданих кредитів домашнім господарствам: в 2006 р. приріст склав 130,0 %, в 2007 р. — 95,6 %, в 2008 р. — 74,9 %. Передумовами виникнення даної ситуації є зменшення попиту на кредитні кошти або часткова втрата кредитоспроможності домашніми господарствами.

В таблиці 2 наведено темпи приросту (використано ланцюговий метод) кредитного портфеля по системі банків України: було порівняно залишки коштів на кінець звітного періоду комерційних банків [3].

Таблиця 1

**Динаміка кредитів наданих депозитними корпораціями в Україні
за 2005-2009 рр.***

Кредити надані депозитними корпораціями	Залишки коштів на кінець звітного періоду, млн грн.							
	2005 р.	2006 р.		2007 р.		2008 р.		01.07. 2009 р.
	млн грн.	млн грн.	у % до 2005 р.	млн грн.	у % до 2006 р.	млн грн.	у % до 2007 р.	млн грн.
Кредити надані нефінансовим корпораціям	106078	160503	151,3	260476	162,3	443665	170,3	446632
Кредити надані домашнім господарствам	35659	82010	230,0	160386	195,6	280490	174,9	252483
Всього	141737	242513	171,1	420862	173,5	724155	172,1	699115

* Бюлетень Національного банку: <http://www.bank.gov.ua>.

Таблиця 2

**Ланцюгові темпи приросту кредитного портфеля комерційних банків України
в 2006-2008 рр.***

Показники динаміки	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Темпи приросту кредитів та заборгованості юридичних осіб, %	53,7	64,8	71,1
Темпи приросту кредитів та заборгованості фізичних осіб, %	134,5	97,6	75,0
Усього темпи приросту по системі банків, %	72,6	75,2	72,5

* Дані фінансової звітності банків в Україні: <http://www.bank.gov.ua>.

Порівняння отриманих результатів з макроекономічними тенденціями дозволяє стверджувати: по-перше, зміни кредитного портфеля банків України повторює тенденцію змін в кредитуванні депозитними корпораціями; по-друге, обмеженість обсягів вартості заставного майна не може підтримувати дані темпи приросту тривалий час. Також необхідно звернути увагу і на критичність ситуації банків України в плані прибутковості в 2009 р. (структура доходів і витрат банків за станом на 01.08.09 р. наведена в табл. [4]). Національний банк України оприлюднив дослідження, згідно яких було визначено: «На 01.08.2009 від'ємний фінансовий результат по системі банків склав 18,4 млрд грн., що пов'язано з подальшим зростанням витрат вищими темпами у порівнянні з доходами. Найбільшу питому вагу у структурі витрат займають відрахування в резерви під активні опера-

ції банків, які на 01.08.2009 досягли 41,4 млрд грн. (40,2 % витрат). Доходи банків за 7 місяців 2009 р. порівняно з відповідним періодом минулого року зросли на 44,7 % і склали 84,5 млрд грн. Витрати банків за 7 місяців 2009 р. порівняно з відповідним періодом минулого року зросли на 93,4 % і склали 102,8 млрд грн.» [4].

Таблиця 3

**Структура доходів і витрат банків України
станом на 01.08.2009 р.***

№ з/п	Показники	Питома вага, %
1	Доходи	100
1.1	• процентні доходи	85,5
1.2	• комісійні доходи	10,6
1.3	• результат від торгівельних операцій	2,1
1.4	• інші операційні доходи	1,5
1.5	• інші доходи	0,2
1.6	• повернення списаних активів	0,1
2	Витрати	100
2.1	• процентні витрати	38,6
2.2	• комісійні витрати	1,6
2.3	• інші операційні витрати	4,2
2.4	• загальні адміністративні витрати	15,4
2.5	• відрахування в резерви	40,2

* <http://www.bank.gov.ua>.

В той же час, не всі фінансові корпорації зіштовхнулися з даними проблемами, наприклад, фінансові посередники, такі як ломбарди, в період кризи збільшують обсяги кредитування більшими темпами, ніж в період фінансової стабільності. Газета «Економічна правда» повідомляє: «НБУ вказує на збільшення обсягу кредитування ломбардами до 1,662 млрд грн., або на 50,1 %, в порівнянні з першим півріччям минулого року» [5].

Наведені статистичні дані підтверджують необхідність пошуку нових підходів до формування кредитної політики банку, які б мали риси адаптивності до фінансової ситуації і дозволяли швидко реагувати на зміни внутрішнього середовища, мікрооточення і макрооточення.

Огляд сучасних підходів до визначення сутності інновацій, що був зроблений І. Знаменським [6], свідчить про поширення двох підходів щодо визначення поняття «інновація»: статичний, де інновація виступає як «інновація-продукт» (результат інноваційного процесу у вигляді нової техніки (продукції), технології, нового методу); динамічний, де інновація виступає як «інновація-процес» (розглядається процес, що охоплює дослідження, проектування, розробки, організацію виробництва, комерціалі-

зацію і поширення нових виробів, технологій, принципів замість існуючих). Таким чином, напрямками інноваційної кредитної політики банків повинні виступати наступні (рис. 1).



Рис. 1. Напрями інноваційної кредитної політики банку

Сформульовані напрями інноваційної кредитної політики не виходять за рамки широкого розуміння терміну «інноваційна кредитна політика». [7, с. 6]. З метою подальшого розкриття особливостей її формування необхідно розглянути переваги та недоліки динамічного підходу («інновація-процес»), який дозволяє не акцентувати увагу на кредитних продуктах, принципах та інше, а розкривати особливості механізму її розробки і реалізації. Таким чином, пріоритетним напрямком дослідження банків є «інновація-процес», за допомогою якого здійснюється розробка та введення нових продуктів, механізмів формування й реалізації кредитної політики банків. Перевагами якого можна вважати: а) економічні, які проявляються у підвищенні конкурентоспроможності, отриманні додаткової ринкової вартості банку і підвищенні прибутковості за рахунок реалізації нових кредитних продуктів; б) маркетингові — першість використання, що дозволяє збільшити клієнтську базу і обсяги кредитування; в) функціональні — можливість швидко реагувати на зміни попиту користувачів кредитних ресурсів, тим самим здійснюючи динамічне управління кредитною діяльністю; г) психологічні — висвітлюються через постійність пошуку оптимізаційних моделей кредитних відносин з метою досягнення поставлених цілей і підвищення конкурентоспроможності банку; д) емоційні — торкаються обох сторін: банкір підкреслює індивідуальність клієнта-позичальника і здатність задовольнити його потреби у кредитних

ресурсах, а кредитний робітник підвищує професіоналізм і розкриває здібності до новаторської творчості.

До недоліків впровадження цього напрямку слід віднести:

- а) відсутність єдиних технологій та практичного досвіду відносно розробок «інновація-процес»;
- б) віртуальність отриманого результату розробки інновації, що ускладнює оцінку її ефективності (лише після практичного впровадження можна отримати результати);
- в) наявність ризику втрати грошових коштів, що були направлені на розробку інновації;
- г) психологічне небажання робітників кредитного відділу здійснювати реалізацію інновації.

Формування кредитної політики ускладнюється в рамках адаптивності до кожного банку при наявності жорсткої конкуренції, обмежень НБУ, попиту клієнтів, неоднорідності підходів до формування ресурсної бази, а також факторів зовнішнього походження (фінансова криза світового рівня). Вона повинна складатися з пріоритетних цілей, задач, методів, принципів і механізмів та інше, реалізація яких призведе до підвищення ефективності діяльності комерційних банків і їх ринкової вартості, що є однією з головних цілей фінансового менеджменту в банку. Тому, визначимо цілі розробки і реалізації інноваційної кредитної політики банку, які дозволяють обґрунтувати необхідність і пріоритетність новаторських змін у кредитному секторі (див. рис. 2).

Інноваційні процеси в банку В. С. Викулов поділяє на три групи: простий інноваційний процес (створення і використання інновацій в рамках одного банку, тобто вдосконалення технології вже існуючих продуктів або сервісної технології); простий міжорганізаційний процес, що пов'язаний з формуванням і просуванням нового банківського продукту на ринок збуту в якості предмету купівлі-продажу; розширений інноваційний про-



Рис. 2. Цілі розробки і реалізації інноваційної кредитної політики

цес, що пов'язаний з формуванням комплексного банківського продукту: банк працює зі своїми партнерами і перерозподіляє інноваційний процес між декількома учасниками [8]. В рамках розробки і реалізації інноваційної кредитної політики можна використовувати лише простий інноваційний процес (рис. 3), а решта залишається без уваги в силу того, що процес представляє напрям роботи однієї організаційної одиниці — банку.

За основу розробки було обрано процес адаптивної кредитної політики банку [9, с. 81], що розкриває взаємозв'язок між елементами кредитної політики у замкнутому циклі: створення, реалізація, аналіз результатів (а потім визначений порядок повторюється).

Наведений процес має ряд характерних рис: а) дозволяє враховувати методологічні основи кредитної політики індивідуально для кожного банку, які обмежені правилами НБУ, ресурсною базою банку і попитом клієнтів; б) обмежує кількість етапів прийняття і реалізації кредитної політики, але водночас, спростування процедури кредитування не повинно приводити

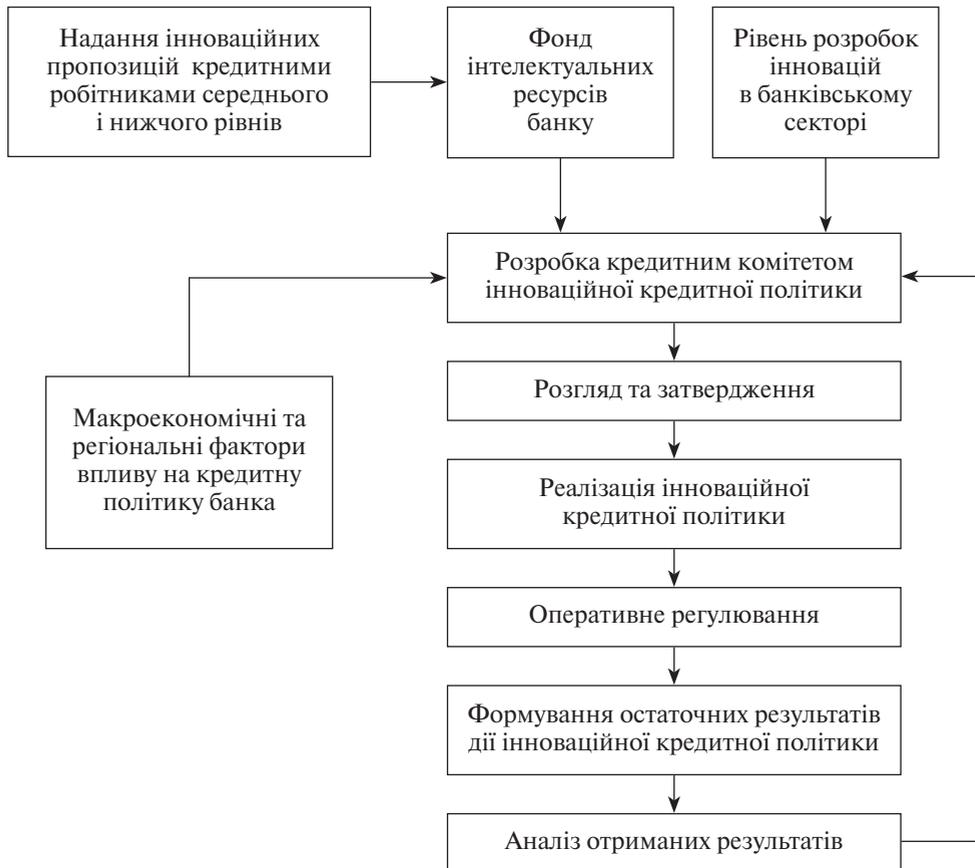


Рис. 3. Простий процес формування і реалізації інноваційної кредитної політики банку

до підвищення ризиків за кредитними угодами; в) розкриває необхідність проведення аналізу результатів кредитної діяльності при формуванні її на наступний рік (різні методи оцінки можуть використовуватись водночас чи частково, доповнюючи один одного); г) дозволяє використовувати досвід роботи й інтелектуальний ресурс кредитних робітників середнього і нижчого рівнів (формування інтелектуального фонду).

Нажаль, Концепція інноваційного розвитку (або розвиток економіки знань), порівняно новий напрямок економічної теорії, що сформувався в 1980-1990 рр. такими західними вченими, як Фрідманом, Нельсоном, Еткінсом, Лундвалом, не знаходить відображення при формуванні інноваційної моделі національного розвитку в рамках банківського сектору [10, с. 113]. Тобто, підтримка активізації інноваційного процесу з боку держави не розповсюджується на комерційні банки, а концепція стратегічного розвитку з інноваційним нахилом — це бажання власників і керівництва банку, що дозволяє підвищити його конкурентоспроможність, прибутковість і ринкову вартість.

Особливості розробки інновацій у виробничому і банківському секторах (в рамках кредитної справи) акумульовано в табл. 4.

Таблиця 4

Особливості розробки інновацій у виробничому і банківському секторах економіки

№ п/п	Параметри дослідження	Промисловий сектор	Банківський сектор (кредитна справа)
1	Об'єкт інновацій	<ul style="list-style-type: none"> • промислова продукція, • технологічні процеси, моделі управління та інше 	<ul style="list-style-type: none"> • кредитні продукти, • механізм складання і реалізації кредитної політики
2	Фінансування	<ul style="list-style-type: none"> • власні кошти, • позикові кошти 	<ul style="list-style-type: none"> • власні кошти, акумульовані банком вільні кошти економіки країни
3	Вартість коштів на інноваційні розробки	<ul style="list-style-type: none"> • власні кошти, державне фінансування — безкоштовно, • вартість позикових коштів відповідає відсоткам за кредит, що було встановлено при його виданні 	<ul style="list-style-type: none"> • власні кошти — безкоштовно, • вартість позикових коштів не перевищує відсоток за депозитами та не менше облікової ставки НБУ
4	Вплив держави на інноваційний процес	<ul style="list-style-type: none"> • підтримка активізації інноваційних дій на державному рівні 	<ul style="list-style-type: none"> • відсутність підтримки інноваційного процесу на державному рівні
5	Коментар результатів інноваційних розробок	<ul style="list-style-type: none"> • підвищення конкурентоспроможності, прибутковості, ринкової вартості, отримання соціального і енергозберігаючих ефектів, та інше 	<ul style="list-style-type: none"> • підвищення конкурентоспроможності, прибутковості й ринкової вартості

За результатами проведеного дослідження можна зробити ряд висновків: по-перше, розробка і впровадження інноваційної кредитної політики — це крок комерційних банків до успіху, який дозволяє підвищити конкурентоспроможність, прибутковість і вартість банку за рахунок розвитку інтелектуальних ресурсів кредитного сектору; по-друге, при формуванні і реалізації інноваційної кредитної політики необхідно врахувати ряд особливостей: а) інноваційна кредитна політика в повній мірі повинна базуватися на законодавчо-нормативній документації зовнішнього та внутрішнього походження, відповідати вимогам власників банку і клієнтів; б) базується на аналізі факторів макроекономічного, мікроекономічного, регіонального, галузевого та інноваційного походження; в) з практичної точки зору, вона повинна відображати суб'єктивну сторону функціонування банку і виступати основою організації процесу банківського кредитування відповідно до загальної ринкової стратегії; г) кожен банк розробляє власну інноваційну кредитну політику, яка відповідає наряду та специфіці його діяльності, але вона повинна містити адаптивні якості й швидко реагувати на зміни внутрішнього середовища, мікрооточення і макрооточення і бути використана, як інтелектуальний капітал банку, підвищуючи його ринкову вартість; д) бюджет фінансування розробки і впровадження інноваційної кредитної політики кожен банк обирає самостійно, не розраховуючи на державну підтримку (як концептуально, так і фінансово). Вищезазначене підтверджує необхідність теоретичного дослідження цього напрямку і необхідність формулювання концепції формування і реалізації інноваційної кредитної політики.

В статье раскрывается экономическое обоснование необходимости формирования и реализации инновационной кредитной политики банка. Автор акцентирует внимание на особенностях ее формирования и реализации в аспекте динамического подхода «инновация-процесс».

The article reveals economical grounds for necessity of forming and implementation of the bank's credit policy. The author focuses at peculiarities of its forming and implementation within dynamic (innovation-process) approach.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бюлетень Національного банку України, № 10/2009 р. (199) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Bulet/en/2009/bull_10-09.pdf.
2. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо складання рахунків сектору фінансових корпорацій за підсекторами Наказ Державного комітету статистики України від 01.12.2006 р. № 579 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.uapravo.net/data2008/base31/ukr31379/index.htm>.
3. Дані фінансової звітності банків в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
4. Доходи та витрати банків України за 7 місяців 2009 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/bank_sup/Prof_char_%20banks/01082009.pdf.
5. Ломбарди збільшують обсяги кредитування / Економічна правда / середа / 18.11.2009 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/4aefff507a09>.

6. Знаменський І.О. Сучасні підходи до визначення сутності інновацій [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.confcontact.com/2008oktInet_tezi/znamensky.htm.
7. Волкова Н.І. Сутність інноваційної кредитної політики банку // Н. І. Волкова, А. В. Гаврікова / Економіка і організація управління: Збірник наукових праць. Випуск 5 / Під заг. ред. П. В. Єгорова. — Донецьк: ДонНУ, Каштан, 2009. — С. 3-12.
8. Викулов В.С. Инновационная деятельность кредитных организаций [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.cfin.ru/press/management/2001-1/vikulov.shtml>.
9. Пілецька С.Т. Проблеми формування кредитної політики банку / С. Т. Пілецька, А. В. Гаврікова // Вісник Донецького університету економіки та права: Зб. наук. пр. / Ред. кол. В. К. Мамутов, О. І. Амоша, Н. Ю. Брюховецька та ін.; гол. ред. Я. Г. Берсуцький. — Донецьк: ДонУЕП, 2007. — № 1. — С. 81-85. — (Серія: «Економіка і управління»).
10. Яценко Л.Д. Основні напрями удосконалення фінансових механізмів державної підтримки інноваційного розвитку / Л. Д. Яценко, Т. В. Цихан [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua./book /StrPryor/3/15.pdf>.

Представлено в редакцію 19.10.09 р.

УДК 331.22

С. П. Кучин, к. е. н., доцент, Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі Міністерства фінансів України;

К. С. Радзівіло, студентка, Харківської інститут фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі Міністерства фінансів України

ОПЛАТА ПРАЦІ В ГАЛУЗІ КУЛЬТУРИ І МИСТЕЦТВА (НА ПРИКЛАДІ ОРГАНІЗАЦІЙ ТЕАТРАЛЬНОГО МИСТЕЦТВА)

У статті досліджується проблема оплати праці в галузі культури та мистецтва. Акцент зроблено на вивченні специфіки системи оплати праці в організаціях театрального мистецтва. Проаналізовано нормативні акти українського законодавства.

Ключові слова: оплата праці, соціально-культурна сфера, державне регулювання, надбавки, доплати.

Питання пов'язані з розміром, нарахуванням, виплатою заробітної плати є одними з найбільш актуальних питань як для найманих працівників, так і для роботодавців. Проблема оцінки та оплати творчої праці ніколи не втрачала своєї актуальності у зв'язку з тим, що для більшості людей заробітна плата є основним джерелом доходу. В сучасних умовах розвитку

українського суспільства особливо гостро постало питання оплати праці робітників соціально-культурної сфери, в тому числі робітників театральних організацій, адже оплата праці в подібних установах має свої специфічні риси, що регламентують робочий час, процедуру нарахування та виплати грошової винагороди.

Питання специфіки оплати праці у соціально-культурній сфері відображені в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: С. Барнгольд [1], І. Безгін [2], Н. Белозьорова [3], А. Димнікова [4], Ф. Колбер [5], С. Ленглі [6], Г. Тульчинський [7]. Додаткову джерельну базу дослідження склали нормативні документи українського законодавства: Кодекс законів про працю України, Закон України «Про театри та театральну справу», Наказ Міністерства культури і туризму України «Про впорядкування умов оплати праці працівників культури на основі Єдиної тарифної сітки», Постанова Кабінету Міністрів України «Порядок виплати доплати за вислугу років професійним творчим працівникам театрів державної та комунальної форми власності», Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження Тимчасового положення про мінімальні ставки гонорару та авторської винагороди за фільми, що створюються за державним замовленням на кіностудіях України».

Найчастіше в своїх дослідженнях науковці звертають увагу на наступні питання: діяльність системи «театр — глядач», закономірності державного регулювання театральної справи, нормування праці творчого персоналу і робітників художньо-постановчої частини, проблема театральної статистики та аналізу абсолютних показників творчо-виробничої діяльності театрів. Зазначена нами проблема є однією з нагальних проблем розвитку закладів сфери культури та мистецтва, яка потребує подальшого вивчення. Театр являє собою складну систему, і наукові дослідження театральної діяльності повинні охоплювати усі її компоненти: театральне право, історію, соціологію, економіку театру [3].

Метою даної статті є аналіз специфіки оплати праці в закладах соціально-культурної сфери, а саме в організаціях театального мистецтва. В роботі ми ставимо завдання дослідити сутність заробітної плати, процедуру її нарахування, проаналізувати нормативні документи українського законодавства, які регламентують відносини у сфері оплати праці в галузі культури та мистецтва.

Для досягнення мети нами було застосовано комплекс загальнонаукових та спеціальних методів дослідження. Теоретичною основою дослідження стало вивчення теорії заробітної плати, системи оплати праці. Наукова евристика, класифікація та критика джерел застосовувалися при аналізі актуалізованої і неактуалізованої інформаційної джерельної бази. Інструменти методу логічної абстракції (аналіз і синтез, індукція й дедукція) в поєднанні із системним підходом, дозволили дослідити та проаналізувати зазначені в роботі питання. Порівняльний аналіз та дослідження нормативних актів українського та закордонного законодавств дали змогу виявити специфічні риси вітчизняної нормативно-правової бази, яка регламентує відносини пов'язані, з оплатою праці в галузі культури та мистецтва.

Зміни в економічному розвитку країни в нових умовах господарювання гостро поставили питання реформування всіх без винятку галузей народного господарства. Не є виключенням і галузі соціально-культурної сфери. Подібне реформування є неможливим без проведення глибокого економічного аналізу результативності їх функціонування. Оцінка економічної ефективності функціонування тієї чи іншої галузі господарства в сучасній економіці є достатньо складним завданням. Для соціально-культурної сфери це завдання значно ускладнюється тим, що продукт нематеріального виробництва не має кількісного відображення. Останнє особливо притаманне сфері культури та мистецтва і безпосередньо організаціям театрального мистецтва, які надають певні культурні послуги та потребують постійного функціонування за умови певної ритмічності праці [3].

Зупинимось на деяких теоретико-методологічних питаннях оплати праці. Відповідно до статті 94 Кодексу законів про працю України, заробітна плата визначається як винагорода, обчислена як правило у грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [8]. Розрізняють дві основні форми заробітної плати: погодинну та відрядну. Погодинна зарплата нараховується робітникам залежно від кваліфікації і фактично відпрацьованого часу. Вона застосовується для оплати праці тих робітників виробіток яких неможливо чітко нормувати та в роботі яких головним є не зростання продуктивності праці, а підвищення якості продукції. Відрядна форма заробітної плати застосовується на роботах, де праця піддається точному і повному обліку, де широко використовуються норми виробітку. В Україні існують обидві форми заробітної плати. Слід зазначити, що в організаціях театрального мистецтва використовують як погодинну, так і відрядну її форми [9].

На території України створюються і діють театри, що відрізняються за видами театрального мистецтва, формою власності, спрямованістю на різні верстви населення. Театри, засновані на державній або комунальній власності, мають відповідно статус державного чи комунального театру. Діяльність театру пов'язана зі створенням, публічним виконанням та публічним показом театральних вистав, організацією гастролей, фестивалів, конкурсів, оглядів, театральних-концертних програм. Вона здійснюється відповідно до планів та кошторисів, затверджених керівництвом театру. Державний та комунальний театри здійснюють свою діяльність відповідно до колективного договору, Галузевих правил внутрішнього трудового розпорядку, Типового положення про преміювання працівників театру, Положення про порядок тарифікації артистичного та художнього персоналу театру, інших нормативно-правових актів, що затверджуються центральним органом виконавчої влади в галузі культури, а також трудових договорів між суб'єктами театральної діяльності [10].

Оплата праці тут розглядається як система відношень, пов'язаних з забезпеченням виплат робітникам за їх працю відповідно до законів, інших нормативно-правових актів, колективних договорів, трудових угод. Заробітна плата, як винагорода за працю в залежності від кваліфікації робітника та її складності має стимулюючий характер [8].

Так, відповідно до «Порядку виплати, доплати за вислугу років професійним творчим працівникам театрів державної та комунальної форми власності», затвердженим Постановою Кабінету Міністрів України від 14 липня 2006 р. № 980, щомісячна доплата до посадового окладу за вислугу років встановлюється залежно від стажу роботи в театрі у такому розмірі: понад 3 роки — 10 %, понад 10 років — 20 %, понад 20 років — 30 %.

До стажу роботи, що дає право на встановлення доплати, зараховується:

- час роботи в театрах України, колишнього СРСР;
- відпустка по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку, а у разі, коли дитина потребує домашнього догляду, додаткова відпустка без збереження заробітної плати тривалістю, визначеною у медичному висновку, але не більше ніж до досягнення дитиною шестирічного віку;
- час, відведений на підвищення кваліфікації з відривом від роботи, якщо працівник до і після періоду підвищення кваліфікації працював у театрі;
- строкова військова служба у разі, коли працівник до призову на військову службу працював у театрі та протягом трьох місяців після звільнення з військової служби (без урахування часу проїзду на постійне місце проживання) був прийнятий на роботу в театр;
- час, коли працівник фактично не працював, але за ним згідно із законодавством зберігалось місце роботи (посада) та заробітна плата повністю або частково (у тому числі час оплачуваного вимушеного прогулу, спричинений незаконним звільненням або переведенням на іншу роботу).

Для підтвердження стажу роботи, що дає право на встановлення доплати, подається трудова книжка або інший документ, який відповідно до законодавства підтверджує його наявність. Відповідна доплата обчислюється виходячи з розміру посадового окладу без урахування інших надбавок і доплат та виплачується з дня прийняття працівника на роботу за наявності стажу, що дає право на її встановлення.

Нарахування та виплата доплати проводиться щомісяця за фактично відпрацьований час у межах коштів, передбачених на оплату праці. У разі, коли працівник тимчасово заміщує відсутнього працівника, доплата обчислюється, виходячи з розміру посадового окладу за основною посадою. Працівникам, у яких право на одержання або підвищення розміру доплати виникло протягом календарного місяця, доплата встановлюється з початку наступного місяця [11]. Виплати компенсаційного характеру здійснюються при виконанні робіт в умовах праці, які відхиляються від нормальних (при сумісництві професій, при виконанні робіт різної кваліфікації, в нічний час, вихідні, неробочі, святкові дні). За такі роботи працівнику здійснюються відповідні доплати, передбачені колективною угодою, трудовою угодою. Розміри таких доплат не можуть бути нижчі встановлених законом та іншими нормативними правовими актами. Оплата праці при сумісництві професій або посад, розширенні зон обслуговування чи збільшенні об'єму робіт, за виконання обов'язків тимчасово відсутніх робітни-

ків регулюються діючим законодавством України, а саме положеннями Кодексу законів про працю. Розмір таких доплат встановлюється за угодою сторін і не можуть перевищувати фонд оплати праці за сумісницькою посадою чи посадою тимчасово відсутнього робітника. Розміри доплат і надбавок стимулюючого характеру в тому числі за виконання робіт, які не входять в коло основних обов'язків робітника в межах коштів, направлених на оплату праці визначаються самостійно обласними державними закладами які фінансуються с державного бюджету.

Таким чином, кваліфікація робітників, складність робіт, які вони виконують (наявність кваліфікаційної категорії, почесного звання, вченого ступеня), враховані в розмірах ставок та окладів, визначених на основі Єдиної тарифної сітки.

Виплати стимулюючого характеру здійснюються: за ініціативний та творчий підхід до виконання завдання; за виконання робіт, які не входять в коло основних обов'язків; за виконання особливо важливих, складних або термінових робіт; за сумлінну працю. Також робітникам можуть виплачуватись стимулюючі виплати, надбавки і добавки до заробітної плати встановлюються наказом керівника обласного державного закладу в межах коштів, направлених на оплату праці, затверджених на поточний фінансовий рік [11]. Грошова винагорода за сумлінну працю та зразкове виконання трудових обов'язків виплачується на підставі наказу керівника театру один раз на рік за умови досягнення працівниками успіхів у театральній діяльності. Особам, які працюють за сумісництвом, грошова винагорода не виплачується.

Грошова винагорода виплачується відповідно до затвердженого керівником театру положення, в якому можуть передбачатися додаткові критерії, з урахуванням специфіки діяльності театру. Розмір грошової винагороди не повинен перевищувати розміру одного посадового окладу. Сума грошової винагороди включається до фонду оплати праці та враховується відповідно до законодавства під час визначення бази (об'єкта) для оподаткування з метою нарахування страхових внесків до фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування та збору до Пенсійного фонду України [7].

Згідно з наказом Міністерства культури і туризму в Україні від 11 жовтня 2007 р. № 67 «Про впорядкування умов оплати праці працівників культури на основі Єдиної тарифної сітки» посадові оклади заступників керівників бюджетних установ, закладів та організацій культури, заступників керівників структурних підрозділів цих установ, закладів та організацій встановлюються на 5-15 %, головних бухгалтерів — на 10-30 %, помічників керівників — на 30-40 % нижче, ніж посадовий оклад відповідного керівника, визначений за схемами тарифних розрядів, затвердженими цим наказом.

Крім того, працівникам установ, закладів та організацій культури, які мають статус національних, академічних, може зберігатися при визначенні максимальних розмірів посадових окладів (ставок заробітної плати, тарифних ставок) додатковий коефіцієнт підвищення посадових окладів, що застосовувався для зазначених працівників згідно з чинним законодавством.

Надбавки працівникам встановлюються, виходячи з наступних норм:

- у розмірі до 50 % посадового окладу (ставки заробітної плати, тарифної ставки): за високі досягнення у праці; за виконання особливо важливої роботи (на строк її виконання); за складність, напруженість у роботі. Граничний розмір зазначених надбавок для одного працівника не повинен перевищувати 50 % посадового окладу. Таке обмеження не поширюється на працівників національних закладів (установ). У разі несвоєчасного виконання завдань, погіршення якості роботи і порушення трудової дисципліни зазначені надбавки скасовуються або зменшуються;
- за почесні звання України, СРСР, союзних республік СРСР: «народний» — у розмірі 40 %, «заслужений» — 20 % посадового окладу (ставки заробітної плати). Надбавки за почесні звання встановлюються працівникам, якщо їх діяльність за профілем збігається з наявним почесним званням. За наявності двох або більше звань надбавки встановлюються за одним (вищим) званням. Відповідність почесного звання профілю діяльності працівника на займаній посаді визначається керівником установи, закладу або організації культури;
- за знання та використання в роботі іноземної мови: однієї європейської — 10 %, однієї східної, угро-фінської або африканської — 15 %, двох і більше мов — 25 % посадового окладу (ставки заробітної плати). Надбавка не встановлюється працівникам, для яких вимогами для зайняття посади передбачено знання іноземної мови, що підтверджено відповідним документом.

Доплати працівникам встановлюються виходячи з наступних норм:

- у розмірі до 50 % посадового окладу (тарифної ставки): за виконання обов'язків тимчасово відсутніх працівників; за суміщення професій (посад); за розширення зони обслуговування або збільшення обсягу виконуваних робіт. Зазначені види доплат не встановлюються керівникам бюджетних установ, закладів та організацій культури, їх заступникам, керівникам структурних підрозділів цих установ, закладів та організацій, їх заступникам;
- у розмірі до 40 % годинної тарифної ставки (посадового окладу) за роботу в нічний час за кожен годину роботи з 10-ї години вечора до 6-ї години ранку; в) за науковий ступінь: доктора наук — у граничному розмірі 25 % посадового окладу (ставки заробітної плати); кандидата наук — у граничному розмірі 15 відсотків посадового окладу (ставки заробітної плати). Зазначені доплати встановлюються працівникам, якщо їх діяльність за профілем збігається з наявним науковим ступенем. За наявності у працівників двох наукових ступенів доплата встановлюється за одним (вищим) науковим ступенем. Відповідність наукового ступеня профілю діяльності працівника на займаній посаді визначається керівником установи, закладу або організації культури. Документи, що засвідчують наявність наукового ступеня, повинні відповідати нормам та вимогам, передбаченим законодавством [12].

Якщо розглянути специфіку оплати праці у Російській Федерації то згідно чинного законодавства заробітна плата працівників галузі культури і мистецтва державних закладів включає в себе: оплату праці виходячи з посадових окладів, установлених відповідно з розрядами Єдиної тарифної сітки; виплати компенсаційного характеру; процентні надбавки до заробітної плати за стаж роботи; інші виплати передбачені діючим законодавством. Зміни розмірів тарифної ставки або окладу здійснюються: при збільшенні стажу роботи за спеціальністю; при отриманні освіти з дня надання відповідного документу; при атестації з дня винесення рішення атестаційною комісією; при присвоєнні почесного звання; при присвоєнні вченого ступеня кандидата наук чи доктора наук з дня присвоєння вченого ступеня.

Керівники обласних державних закладів культури та мистецтва, приймаючи рішення про розмір заробітної плати, перевіряють документи про освіту робітника, стаж його роботи за спеціальністю на певній посаді. Відповідальність за своєчасне та правильне визначення розмірів заробітної плати працівників державних закладів культури та мистецтва несуть їх керівники [Див. 13]. Як ми бачимо система оплати та нарахування заробітної плати в Російській Федерації схожа з системою її оплати та нарахування в Україні. В сучасних умовах як в Російській Федерації, так і в Україні, працівникам, що працюють за колективною угодою, гарантується мінімальний рівень зарплати, інші гарантії та певні умови роботи. Агент комерційного чи неприбуткового театру, як правило, намагається не перевищувати зазначеного грошового мінімуму. Інколи сума заробітної плати може бути зменшена в обмін на певні гарантії та пільги. Нижча заробітна плата може бути прийнята в обмін на певну назву посади, певне місцезнаходження роботи, робочі години. Тобто в цьому випадку гроші не виступають єдиним видом оплати праці.

Частина персоналу театру, в тому числі режисери і художники, традиційно отримують платню у вигляді гонорарів [6, с. 133-134]. Подібна практика поширюється і в українських театрах. Гонорар — це грошова винагорода (творча винагорода) яка виплачується за працю «вільних» професій: письменників, акторів, художників, ораторів, лікарів, учителів, адвокатів, викладачів [Див. 14].

В Україні розроблено законодавство про виплату грошової винагороди у вигляді гонорарів в галузі кіномистецтва. Подібна практика може бути використана і в організаціях театрального мистецтва. Згідно із Постановою Кабінету міністрів України від 26 вересня 2001 р. №1252 «Про затвердження Тимчасового положення про мінімальні ставки гонорару та авторської винагороди за фільми, що створюються за державним замовленням на кіностудіях України» гонорар визначається як винагорода за твір, що використовується у фільмі, яка виплачується: автору літературного сценарію, дикторського тексту, за написання літературного сценарію, діалогів, композитору за оригінальну музику, спеціально створену для фільму; кінорежисеру-постановнику (ігрові фільми), кінорежисеру мультиплікаційних фільмів (анімаційні фільми), кінорежисеру (неігрові фільми); кінооператору-постановнику (ігрові фільми), кінооператору (аніма-

ційні та неігрові фільми); художнику-постановнику (ігрові, анімаційні та неігрові фільми) за творчу діяльність під час створення фільму.

Авторська винагорода за передачу виключних майнових прав на фільм, створений за державним замовленням, і його використання у будь-якій формі та будь-яким способом може виплачуватися у формі: одноразового платежу (одноразова винагорода); відрахувань (відсотків) за кожний проданий примірник (копію) фільму чи кожне використання фільму; змішаних платежів (одноразовий платіж (одноразова винагорода) та відрахування (відсотки) [15].

Важливою проблемою сучасної системи оплати праці робітників галузі культури та мистецтва в Україні є відсутність достатнього фінансування, нерозвиненість індивідуально-контрактної системи трудових відносин. Тому у сучасних умовах, на нашу думку, необхідно удосконалити систему заробітної плати працівників бюджетної сфери, зокрема в організаціях театрального мистецтва. Основними цілями подібних змін повинні стати стабільне зростання заробітної плати та підтримання її стимулюючої функції.

В сучасних соціально-економічних умовах розвитку українського суспільства існує велика кількість невирішених питань і протиріч у сфері оплати праці. Одними з найсерйозніших серед них є відсутність чіткої системи тарифікації, відсутність твердої залежності величини оплати праці від реальних зусиль працівника, а також від результатів його праці. Удосконалювання систем оплати праці, пошук нових рішень, глибоке вивчення та застосування кращих традицій та досвіду закордонних країн, може дати Україні можливість вже в найближчому майбутньому підвищити зацікавленість працівників до високопродуктивної праці. З метою упорядкування оплати праці працівників бюджетної сфери Кабінет Міністрів прийняв постанову від 30 серпня 2002 р. № 1298 «Про оплату праці працівників на основі єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери». Мета Постанови була у відновленні реформованої Єдиної тарифної сітки, яка діяла з 1992 р. За цим документом на всій території України були встановлені мінімальні соціальні гарантії і забезпечувалась стабільність рівня оплати праці в різних галузях бюджетної сфери. Але при її впровадженні можливе лише поверхневе реформування системи оплати праці, яке зводиться лише до впорядкування міжгалузевих співвідношень в оплаті праці.

Заробітна плата в галузі культури та мистецтва найнижча з усіх галузей народного господарства. На нашу думку вона втрачає стимулюючу дію на працівника і потребує реформування. Доцільним було б встановлення підвищених доплат саме для працівників галузі культури та мистецтва за стаж роботи. Наприклад, не 10, 20 та 30 %, а 15, 30, 45 % відповідно. Премії сумісникам за вітчизняним законодавством не виплачуються. На нашу думку, доцільною може бути зміна цієї норми. Подальшого вдосконалення потребує розвиток пунктів видачі готівки. Нажаль, не кожна фінансова установа в Україні має розгалужену систему банкоматів та пост-терміналів. Можливо, доцільним було б введення в дію норми закону, яка б передба-

чала нарахування та виплату заробітної платні раз на тиждень. Саме тому потрібно проводити економічний аналіз творчо-виробничої діяльності театрів, робити аналізувати показники які найбільш повно відображають результати, затрати, ресурси та ефективність діяльності театрів.

Ефективне вирішення проблеми оплати праці в соціально-культурній сфері дасть поштовх до розвитку вітчизняних установ, які працюють у сфері культури та мистецтва, що сприятиме становленню України як стабільної, розвиненої та квітучої держави.

В статье исследуется проблема оплаты труда в сфере культуры и искусства. Акцент сделан на изучении специфики оплаты труда в организациях театрального искусства. Проведен анализ нормативных актов украинского законодательства.

In this article we conducted a research in the problem of cultural and art workers' payment. The accent was done on investigation of labour payment specifics in theatrical art organisation. We have also deeply analysed ukrainian law acts, concerning our topic.

ЛІТЕРАТУРА

1. Барнгольц С.Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта / С. Барнгольц, М. Мельник. — М., 2003. — 240 с.
2. Безгин И. Театральное искусство: организация и творчество / И. Безгин, Ю. Орлов. — К.: Мистецтво, 1986. — 149 с.
3. Белозерова Н.П. Система аналитических показателей творческо-производственной деятельности профессиональных драматических театров [Электронный ресурс] / Н. П. Белозерова // Проблемы современной экономики. — № 2(22). — Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=22398>.
4. Дымникова А.И. Управление некоммерческими организациями культуры в рыночной экономике: диссертация на соискания научной степени доктора экономических наук / А. Дымникова. — СПб., 2001. — 337 с.
5. Маркетинг культуры и искусства / [Ф. Колбер, Ж. Нантель, С. Билодо, Рич Дж. Дэнис]; Пер. с англ. Л. Мочалова; Под ред. М. Наймарк. — СПб.: Издатель Васин А.И., 2004. — 256 с.
6. Ленгли С. Театральный менеджмент і продюсерство. Американський досвід / С. Ленгли / Пер. з англ. за ред. І. Д. Безгіна. — К.: ВВП «Компас», 2000. — 640 с.
7. Тульчинский Г.Л. Менеджмент в сфере культуры / Г. Тульчинский. — СПб.: Издательство «Лань», 2001. — 384 с. с ил.
8. Кодекс законів про працю України [Електронний ресурс]. — К.: CD-видавництво «Інфодиск», 2009. — 1 електрон. опт. диск (CD-ROM): кольор.; 12 см. — Назва з «Законодавство».
9. Основи економічної теорії [Електронний ресурс] / А. Григорук, М. Палюх, Л. Литвин, Т. Литвінова. — Режим доступа: <http://www.tspu.edu.ua/kurs/301/00.htm>.
10. Закон України «Про театри і театральну справу» [Електронний ресурс]. — К.: CD-видавництво «Інфодиск», 2008. — 1 електрон. опт. диск (CD-ROM): кольор.; 12 см. — Назва з «Законодавство».
11. Постанова Кабінету Міністрів України від 14 липня 2006 р. № 980 «Порядок виплати доплати за вислугу років професійним творчим працівникам театрів державної та комунальної форми власності» [Електронний ресурс]. — К.: CD-видавництво «Інфодиск», 2008. — 1 електрон. опт. диск (CD-ROM): кольор.; 12 см. — Назва з «Законодавство».
12. Наказ Міністерства культури і туризму в Україні від 11 жовтня 2007 р. № 67 «Про впровадження умов оплати праці працівників культури на основі Єдиної тарифної сітки»

- [Електронний ресурс]. — К.: CD-видавництво «Інфодиск», 2008. — 1 електрон. опт. диск (CD-ROM): кольор.; 12 см. — Назва з «Законодавство».
13. Постановление Главы администрации архангельской области от 31 декабря 2004 г. № 229 «О примерном Положении об оплате труда и условиях применения доплат и надбавок в областных государственных учреждениях культуры, искусства и кинематографии» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.aonb.ru/versia/doc/229.htm>.
 14. Гонорар [Електронний ресурс]. — Режим доступа: <http://www.wikipedia.ru>.
 15. Постанова Кабінету міністрів України від 26 вересня 2001 р. №1252 «Про затвердження Тимчасового положення про мінімальні ставки гонорару та авторської винагороди за фільми, що створюються за державним замовленням на кіностудіях України» [Електронний ресурс]. — Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1252-2001-%EF>.

Представлено в редакцію 15.09.2009 р.

УДК 334.71 : 330.33

Е. И. Карпова, к. э. н., доцент, Донецкий национальный университет;

Л. И. Чубарева, к. э. н., доцент, Донецкий государственный университет
управления

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

В статье обобщен и проанализирован зарубежный опыт государственной поддержки малого бизнеса, который свидетельствует о том, что формирование и практическая реализация механизмов такой поддержки: нормативно-правового, организационно-институционального и финансово-кредитного, отражает особенности государственного и политического устройства, направления экономического развития, традиции и формы регулирования, состояние бюджетной и финансово-кредитной системы, уровень гражданского сознания в обществе.

Ключевые слова: предпринимательство, малый бизнес, государственное регулирование, государственная поддержка, закон, финансово-кредитный механизм, банк, кредит, финансово-кредитный механизм, инвестиции, венчурное финансирование.

Мировой опыт и практика хозяйствования свидетельствуют о том, что важнейшим признаком рыночной экономики является существование и взаимодействие множества крупных, средних и малых предпри-

ятий, их оптимальное соотношение. Именно предприятия малого бизнеса считаются одной из главных движущих сил экономического развития, действенным средством структурной перестройки, преодоления диспропорций на отдельных сегментах рынка, активизации инновационной деятельности, развития конкуренции, образования новых рабочих мест, снижения безработицы и преодоления бедности. Малый бизнес является своеобразным способом существования и стимулом самосовершенствования, выступая универсальным инструментом участия миллионов граждан в экономической жизни своей страны и в международном разделении труда.

В соответствии с Концептуальными основами стратегии экономического и социального развития Украины на 2002-2011 гг. малому бизнесу отводится особое место в экономической системе, важная роль в повышении уровня занятости населения и ослаблении социальной напряженности, обеспечении экономической стабильности и инновационного роста, создании предпосылок для становления среднего класса [1, с. 8]. Однако, несмотря на программный характер мероприятий по активизации развития малого бизнеса в Украине, в отличие от большинства зарубежных стран, он еще не играет существенной роли в социально-экономическом развитии общества. По показателям развития малых и средних предприятий наблюдается значительное отставание Украины не только от развитых стран (Японии, Великобритании, США), но и от стран постсоветского пространства, например, Венгрии, Польши. Так доля малых и средних предприятий в общей численности занятых составляет: 78 % — в Японии, 58 % — в Великобритании, 54 % — в США, в Венгрии — 65 %, в Польше — 61 %. В Украине по итогам 2008 г. на малых предприятиях было занято 18,4 % работающих, т. е. 6308 тыс. человек. Показатели доли малых и средних предприятий в ВВП во всех вышеупомянутых странах превышают 50 %. В Украине этот показатель составляет лишь 11 %, а вклад малых предприятий в общем объеме реализованной продукции сократился с 8,1 % — в 2000 г. до 4,4 % — в 2007 г. Однако количество малых предприятий на 10 тыс. человек населения возросло с 44 единиц в 2000 г. до 72 — в 2008 г. [2, 3, 4, 5].

Как свидетельствует мировой опыт, выполнение малым бизнесом своей важной экономической и социальной роли возможно только при условии его всесторонней государственной поддержки. Во многих странах с развитой рыночной экономикой поддержка и содействие развитию малого бизнеса является самостоятельной составной частью государственной экономической политики этих государств. Однако те рычаги, которые используются в экономической политике развитых стран, эффективно действуют именно в условиях рыночных отношений. В условиях же отечественной экономики использование их существенно ограничивается.

Теоретическим и практическим вопросам развития малого бизнеса, разработке направлений и механизмов его поддержки посвящены исследования многих зарубежных и отечественных ученых, среди которых А. Блинов [6], З. Варналий [7], М. Кондратюк [8], В. Хахулин [9], В. Ляшенко [9, 10], В. Рубе [11] и др.

Критический анализ научных исследований проблем малого бизнеса показал, что многие аспекты этой тематики, в частности адаптации зарубежного опыта поддержки малого бизнеса к особенностям национальной экономики, характеризуются недостаточно комплексной и системной разработкой, в связи с чем возникает необходимость дальнейшего теоретического обоснования, обобщения опыта, разработки необходимого методологического обеспечения. Помимо этого, отсутствие системных мер и, как следствие, ощутимых позитивных изменений в состоянии и темпах развития малого бизнеса, как структурообразующего элемента смешанной экономики, вызывает необходимость дальнейшего детального исследования указанной проблемы.

Целью данной статьи является обобщение и анализ зарубежного опыта государственной поддержки малого бизнеса и его адаптация к условиям национальной экономики.

Оценивая зарубежную практику государственной поддержки малого бизнеса, следует учитывать особенности различных моделей рыночной экономики: либеральной (американской), неолиберальной (немецкой), европейско-кейнсианской (английской), социал-демократической (шведской), рыночного хозяйства (японской), классификация которых отражена в современной экономической литературе [7, с. 98; 11, с. 37]. В качестве критериев такой классификации выступают: удельный вес государственной собственности, ее качественный состав, формы рыночных отношений, отношения и способы осуществления государственной политики. Каждая из перечисленных моделей хозяйственного развития представляет собой определенную систему взаимосвязанных экономических, социальных, политических, технологических, психологических, этнических, религиозных элементов. Учитывая общие особенности перечисленных моделей рыночной экономики, в различных странах существует свой специфический опыт поддержки малого бизнеса, который осуществляется, как правило, не только центральными, а и местными органами власти на уровне муниципалитетов, штатов, земель, округов, областей и т. д.

Системы поддержки малого бизнеса, закрепленные в специальных законодательных и нормативных актах и реализуемые государственными органами власти и управления, окончательно сформировались в странах с развитой рыночной экономикой к концу 70-х годов прошлого века. Основная задача систем государственной поддержки состоит в законодательной поддержке; в организации финансовой помощи, льготного финансирования и кредитования; регулировании тех сфер деятельности, в которых функционирование субъектов малого бизнеса наиболее эффективно и оправдано с народно-хозяйственных позиций; обеспечении заказами и материально-техническими ресурсами; оказании консультационной помощи по организации и управлению фирмой; создании инфраструктуры, способствующей благоприятному функционированию малого бизнеса.

В мире сформировались две основные формы государственной поддержки малого бизнеса. Одна заключается в широком государственном регулировании деятельности субъектов малого бизнеса в сочетании с го-

сударственным протекционизмом. Она присуща начальному этапу развития малого бизнеса. Другая форма включает умеренное государственное регулирование малого бизнеса и создание рыночных условий для конкуренции и характерна для более зрелых рыночных отношений.

Необходимым условием развития малого бизнеса, обеспечивающим ему права, гарантии и устанавливающим обязанности и ответственность всех субъектов рынка, является формирование правовой среды. Формирование нормативно-правового механизма поддержки малого бизнеса в США началось еще в конце XIX в. на основе принятия антитрестовского законодательства, целью которого было обеспечение гарантий экономической свободы всем субъектам предпринимательства, независимо от размера, и защита малого бизнеса от влияния монополий. Первым законодательным актом, провозгласившим незаконной монополизацию торговли и запретившим предприятиям проводить дискриминационную ценовую политику, был Закон Шермана (1890 г.) [9]. Второй антитрестовский закон — Закон Клейтона (1914 г.), содержал более четкие формулировки незаконной деятельности корпораций и предъявлял более жесткие требования к ценовой дискриминации. Новым этапом совершенствования антитрестовского законодательства стало принятие Акта Селлера-Кэфвера, дополнившего Закон Клейтона и ужесточившего требования к слиянию крупных фирм. В целом развитие антитрестовского законодательства в США позволило в определенной мере разрешить противоречие между крупным и малым бизнесом, защитив последний от влияния монополий. Реальным подтверждением этому является активизация процесса развития малого бизнеса в США во второй половине XX века, о чем свидетельствует не только увеличение количества вновь создаваемых предприятий, а и снижение количества банкротств и прекращения деловой активности, а также увеличение длительности жизненного цикла малых предприятий. В 1953 г. Конгрессом США был принят Закон о малом бизнесе, главной особенностью которого было образование Администрации малого бизнеса (АМБ) — уникального самостоятельного органа для защиты интересов и всесторонней поддержки малого бизнеса. В 1980 г. Конгресс США принял официальный документ с перечнем программ помощи малому бизнесу, и к середине 70-х гг. таких программ насчитывалось уже около 130. Совершенствование нормативно-правового механизма поддержки предпринимательства в США и других развитых странах происходит достаточно динамично, так например, в США с 1789 по 1990 гг. было принято 354 федеральных законодательных акта, которые направляют и координируют деятельность правительств штатов и местных органов власти

Европейский Союз, являясь новой моделью международной региональной экономической интеграции, осуществляет эффективную поддержку малого бизнеса как на национальном, так и на более высоком — наднациональном уровне. Направления государственной политики поддержки малого бизнеса в странах ЕС формируются в зависимости от факторов, стимулирующих или сдерживающих его развитие. А в связи с имеющейся значительной спецификой систем государственного регулирования в европейских странах возникает объективная необходимость в поступатель-

ной унификации форм и методов государственного регулирования в этих странах, их взаимопроникновения и взаимообмене.

Среди главных целей наднационального регулирования и поддержки малого бизнеса в ЕС можно выделить: укрепление единого внутреннего рынка; интернационализацию деятельности отдельных субъектов предпринимательства путем привлечения их к электронной коммерции; активизацию инновационной деятельности; упрощение процедуры образования новых малых предприятий. Национальная политика поддержки малых предприятий направлена преимущественно на создание благоприятных условий для начала деятельности и ее последующего развития путем ликвидации бюрократических препятствий, предоставления прямой финансовой помощи, облегчения доступа к ресурсам кредитной системы, снижения налогового давления [12, с. 148]. В настоящее время антимонопольное законодательство существует во всех развитых странах Европы, в Японии, в России. Однако антимонопольное законодательство в Западной Европе не носило столь выраженный характер как в США. Это объяснялось тем, что восстанавливая разрушенное второй мировой войной хозяйство, правительства этих стран старались укрепить роль национальной экономики в лице крупного бизнеса в конкурентной борьбе с США за мировые рынки. Формирование нормативно-правового механизма поддержки малого бизнеса в странах ЕС направлено, главным образом, на ликвидацию административных барьеров, связанных с выполнением требований действующего законодательства при регистрации, ликвидации и лицензировании деятельности малых предприятий и тормозящих их развитие. С целью упрощения действующего законодательства, которое в странах ЕС включает значительно меньшее по сравнению с Украиной количество нормативно-законодательных актов, в 1996 г. введено упрощенное законодательство для внутреннего рынка (SLIM), основанное на принципе добровольности участия стран в различных мероприятиях. В странах ЕС осуществляется оценка регулирующего влияния любого принимаемого нормативного документа на развитие бизнеса, основанная на сравнительном анализе доходов, расходов и имеющихся рисков.

В Великобритании развитию малого рискованного предпринимательства в 90-е гг. прошлого века способствовало ослабление регулирования сферы НИОКР, проведенное правительством М. Тэтчер. В 1993 г. было ликвидировано монопольное право Британской технологической группы на коммерческую реализацию результатов НИОКР, полученных в государственных научно-исследовательских центрах. Это дало им возможность самостоятельно создавать компании для разработки передовых технологий и получать средства от их использования, что явилось мощным стимулом для развития рискованных проектов и стремительного роста числа венчурных предприятий, большинство из которых невелики по размеру. Развитие малого бизнеса было также обусловлено проведенной консерваторами политикой приватизации.

Антимонопольный закон в Японии был принят только в 1974 г., контроль за соблюдением которого возложен на Комиссию по частным и справедливым сделкам. Закон запрещает частную монополизацию, необосно-

ванные нарушения правил частной торговли, чрезмерную концентрацию экономической силы и необоснованного сдерживания производства, продаж, цен, развития технологии и других запрещенных ограничений деловой активности [10, с. 176].

Среди стран-лидеров мировой экономики достаточно широко распространен американский опыт организации многоплановой и всесторонней поддержки малого бизнеса, где программы поддержки позволяют обеспечить всем субъектам малого бизнеса равные возможности в развитии и конкуренции. В последние годы эти программы лежат в основе модели развития частного сектора во многих странах с трансформационной экономикой. Всестороннюю и комплексную поддержку малого бизнеса в США осуществляют различные органы и структуры, среди которых следует выделить: Администрацию малого бизнеса; комитеты по малому бизнесу в Сенате и Палате представителей Конгресса США; центры и специальные подразделения малого бизнеса федеральных министерств и ведомств: Министерства торговли, Министерства внутренних дел, Министерства жилищного строительства и городского развития; Администрации по фермерскому хозяйству и Национального научного фонда; торгово-промышленные палаты; специальные органы поддержки в штатах; предпринимательские ассоциации; институты и центры развития малого бизнеса. Мероприятия по государственной поддержке малого бизнеса в США разрабатывает и реализует АМБ, образованная в США в 1953 г. в соответствии с Законом о малом бизнесе. Уникальность и особенность этой организации, деятельность и полномочия которой регулируются также Законом об инвестировании в малый бизнес (1958 г.), состоит в том, что ни одна страна мира не имеет подобного самостоятельного органа для поддержки и защиты интересов малого бизнеса.

АМБ выполняет следующие функции: определяет сферы деятельности, в которых функционирование малого бизнеса наиболее эффективно; обеспечивает финансово-кредитную поддержку малым и средним предприятиям, в частности, разрабатывает кредитные программы для малого бизнеса путем предоставления прямых и гарантированных ссуд; содействует в получении гарантированных заказов и поиске заказчиков среди военных предприятий по конкурентоспособным ценам; оказывает помощь в установлении контактов и заключении договоров между малым и крупным бизнесом; предоставляет технические и консультационные услуги по вопросам управления предприятием; реализует программы экстренной помощи малым фирмам, пострадавшим от стихийных бедствий. Стимулируя развитие малого частного бизнеса, АМБ формирует благоприятную среду для создания и функционирования различных финансово-кредитных институтов. Образование инвестиционных компаний малого бизнеса, формируемых на долевых началах государством и частным капиталом, началось еще в 1959 г. В настоящее время в США действует свыше 450 таких компаний и свыше 600 независимых фондов, занимающихся венчурным финансированием. Объем финансовых ресурсов, предоставляемых ими для вновь созданных малых предприятий, составляет в год 4-4,5 млрд долл. [6, с. 121].

Механизмы формирования и способы реализации регуляторной политики в отношении малого бизнеса на уровне штатов США, провинций Канады и местных органов власти этих стран во многом похожи. Заслуживает внимания опыт Канады по формированию укрупненных функциональных регионов. Деятельность региональных агентств по экономическому развитию, наглядным примером которых является «Западно-канадская экономическая диверсификация», направлена на поддержку малого бизнеса и обеспечение его необходимой информацией. Федеральную поддержку малому бизнесу предоставляют: три региональных агентства по экономическому развитию и Федеральная инициатива по экономическому развитию для Северного Онтаро, Банк Канады для развития бизнеса, Канадские центры обслуживания бизнеса. Эти агентства наряду с другими федеральными органами, местными правительственными и частными организациями обеспечивают малому бизнесу доступ к финансовым, материальным и информационным ресурсам.

Действие организационно-институционального механизма поддержки малого бизнеса стран-членов ЕС осуществляется благодаря четкой координации действий этих стран по реализации «Программы согласованных действий», объединяющей усилия представителей бизнеса, государственного аппарата и научных работников этих стран, которая направлена главным образом на преодоление административных барьеров, упрощение регистрации и лицензирования деятельности малых предприятий, снижение налогового давления и упрощение форм статистической отчетности. Кроме этого, в отдельных странах-членах ЕС созданы свои Комиссии по ликвидации административных барьеров. Они обладают не только функциями контроля над органами государственной власти и управления, но и разрабатывают рекомендации по улучшению организации работы малых предприятий на основе использования новых информационных технологий и различных методик оценки административного бремени. С целью разъяснения требований законодательства, ознакомления с программами и инициативами ЕС, консультационной и информационной поддержки предпринимательства, в частности, малого в 265 городах 37 стран Европы функционирует около 300 Евро-Инфо центров [13, с. 145]. В Германии уже продолжительное время действует федеральная программа «Акционерный капитал», а также успешно развивается инфраструктура поддержки малого бизнеса: транспорт, сети, технологические центры, исследовательские институты, консультационные пункты при палате промышленности и торговли, комиссии по стимулированию технологического трансфера, действующие совместно с высшими учебными заведениями, что положительно влияет на темпы роста венчурных малых предприятий и развитие инновационного малого бизнеса на региональном уровне (до 250-400 предприятий ежегодно). Во Франции в 1961 г. с целью поддержки малого бизнеса создан Государственный секретариат по мелкой и средней промышленности. Впоследствии аналогичные структуры сформировались в Скандинавских странах, Италии, Японии и их деятельность была в основном направлена на финансово-кредитную и консультационную помощь малому бизнесу, а также обеспечение его государственными за-

казами. В связи с тем, что в Великобритании традиционно преимущество отдавалось крупному бизнесу, малый бизнес здесь стали поддерживать позже, чем в других экономически развитых странах. Только в 1969 г. был создан специальный комитет Болтона, который анализировал состояние и проблемы малых предприятий и по инициативе которого в начале 1970 г. был создан отдел мелких предприятий в министерстве промышленности и торговли. В Великобритании успешно реализуются следующие долгосрочные программы: «Программа расширения бизнеса», регламентирующая налоговую поддержку малого бизнеса; «Программа гарантированного кредита», позволяющая получить банковские кредиты с более лояльными требованиями к их обеспечению при наличии у малых предприятий стабильного финансового положения; «Программа создания собственного дела», поддерживающая безработных, желающих начать свой бизнес [10, с. 18]. Италию в отличие, например, от Великобритании можно назвать страной малого бизнеса, так как он традиционно играл высокую роль в экономике этой страны, и, несмотря на это с середины 80-х годов прошлого века после своего подъема малый бизнес в Италии стал испытывать определенные трудности. Поэтому с целью его дальнейшего стимулирования правительство Италии совместно с Комиссией по изучению проблем мелких и средних предприятий при Министерстве промышленности Италии предложило программу содействия малому бизнесу с целью поиска новых форм и источников финансово-кредитной поддержки малого бизнеса для его инновационной направленности.

Оказание финансово-кредитной поддержки в США является основным направлением в деятельности АМБ. Из 627226 тыс. долл. совокупных затрат АМБ в 2004 г. около 28 процентов (173594 тыс. долл.) было потрачено на осуществление финансовых программ поддержки малого бизнеса, основными среди которых являются программы «7а» и «504». При оказании помощи именно в денежной форме предоставляются ссуды трех видов: прямые, полностью за счет средств государства в лице АМБ; долевыми за счет средств АМБ и частных банков; и гарантированные, когда ссуды предоставляются за счет средств частных банков, а гарантируются АМБ, но не более чем на 90 процентов. Она предоставляет финансовую помощь преимущественно в форме кредитных гарантий, а не прямых ссуд. Программа долгосрочного кредитования «504» под эгидой АМБ является важным инструментом финансово-кредитного механизма поддержки малого бизнеса в США. Ее основная цель — это предоставление кредитных ресурсов с фиксированной процентной ставкой для расширения, обновления и модернизации действующих малых предприятий, стоимость материальных активов которых за последние 2 года превышает 7 млн долл., а сумма чистой прибыли — 2,5 млн долл. Ставка за кредит на 3 % превышает процентные ставки по долговым обязательствам Казначейства США с соответствующими сроками возврата. АМБ покрывает до 40 % общего бюджета проекта. А малое предприятие—заемщик собственными ресурсами участвует в кредитруемом проекте в размере 10 %. Объем кредитования АМБ в рамках одного проекта может составлять 4 млн долл. в зависимости от его целевой направленности и соответствия приоритетам раз-

вития регионов. Кроме основных программ предоставления гарантий по кредитам «7а» и кредитования «504», АМБ предоставляет так называемые кредитные программы специального назначения, которые предназначены для ограниченного круга малых предприятий и характеризуются спецификой целей и условий предоставления финансово-кредитных ресурсов. Это программа кредитования трастовых фондов наемных работников, программа кредитования мероприятий по предотвращению загрязнения окружающей среды, программа региональной адаптации и инвестирования SAIP, программа краткосрочного кредитования инвестиций в оборотный капитал CAPlines, программа микрокредитования, программа кредитования предварительной разработки и оценки деловых предложений и другие программы [13, с. 144].

В Канаде финансирование малых предприятий регулируется в основном на основе Закона «О кредитах для малого бизнеса» и реализуется через Банк Канады для развития бизнеса, региональные агентства по экономическому развитию, корпорации перспективного развития местных общин, Программу гарантии ссуд малым предприятиям, Программу «Бизнес канадских аборигенов», Программу экономического развития местных общин, программу коммерческого развития, Программу «Договоренности по доступу к ресурсам», Корпорацию фермерских кредитов, Канадский план местных инвестиций, организацию «Канадское наследство». Являясь государственным банком, Банк Канады предоставляет малому бизнесу для его развития специализированное финансирование и целый комплекс информационных и консультационных услуг в области хозяйственного управления. Малые предприятия могут получить кредит под более низкий по сравнению с рыночным процент и на срок более 10 лет через уполномоченную кредитную организацию и использовать его по своему усмотрению на финансирование до 90 % стоимости приобретения и совершенствования трех категорий основных фондов: 1) покупку земли; 2) обновление, улучшение, модернизацию и приобретение зданий и помещений; 3) покупку, обновление, усовершенствование и модернизацию нового или уже бывшего в пользовании оборудования [8, с. 95].

Финансово-кредитный механизм занимает также одно из центральных мест в реализации политики стран-членов ЕС, направленной на поддержку развития малого бизнеса. Его реализация осуществляется по следующим основным направлениям [12, с. 152]:

- предоставление минимальной помощи в размере до 50 тыс. евро, предоставляемой по решению государственных или местных органов власти и управления в течение 3-х лет на одну статью затрат (инвестиции в капитальные вложения, повышение компетентности кадрового потенциала);
- предоставление повышенной помощи в сумме свыше 50 тыс. евро при условии, что ее размер не будет превышать 7,5 % от общего объема инвестиционных затрат: 3 тыс. евро в расчете на одно вновь созданное рабочее место или 200 тыс. евро;
- оказание инвестиционной помощи, размер которой зависит от регионального расположения малых предприятий. Так в экономичес-

ки развитых регионах ее размер не должен превышать 15 % от общей суммы инвестиционных затрат для предприятий с численностью до 50 человек и 7,5 % от общей суммы инвестиционных затрат для предприятий с численностью от 50 до 250 человек. Для менее развитых регионов этот объем помощи составляет 15 % и 10 % соответственно;

- предоставление финансовой помощи на получение консультативных услуг в объеме до 50 % стоимости совокупных затрат соответствующего вида, за исключением тех случаев, когда финансирование осуществляется по минимальному критерию;
- снижение налогового давления за счет упрощения систем налогообложения, бухгалтерской отчетности и уменьшения ставок по отдельным видам налогов, в частности для стимулирования вложения инвестиций в наукоемкие технологии;
- уменьшение ставок налогообложения дивидендов и прочих доходов, полученных в результате инвестирования в малый бизнес;
- предоставление правительственных гарантий при кредитовании малых предприятий;
- стимулирование развития сетей, «Ангелов бизнеса», которые действуют в Германии, Австрии, Швеции и занимаются поиском инвесторов для малого бизнеса и стимулирование развития вторичного рынка ценных бумаг;
- правительственное венчурное финансирование малого бизнеса.

Инвестиции международных фондов в развитие малого бизнеса стран Центральной и Восточной Европы в 3-7 раз превышают аналогичные в Украине. В Великобритании в рамках различных программ регионального развития агентства местного предпринимательства предоставляют частным предпринимателям займы и субсидии на льготных условиях, а сами полностью освобождаются от налогов благодаря привлечению частных средств для своей деятельности. В Италии в рамках действующей уже многие годы федеральной программы «Акционерный капитал», стимулирующей создание новых малых и средних предприятий, предоставляется государственный кредит со сроком погашения до 10 лет и выплатой следующих процентов по займу: в первый год — 2 %, во второй — 4 % и в третий — 6 % годовых. Важным инструментом финансово-кредитного механизма поддержки малого бизнеса Италии являются: налоговые отсрочки при расширении НИОКР, использование только для малых и средних предприятий ускоренной амортизации и освобождение от налогов реинвестированной прибыли.

Изложенное позволяет сделать вывод, что назрела острая необходимость дальнейшего теоретического обоснования, обобщения практических данных, разработки необходимого методологического обеспечения активизации и обеспечения механизмов реальной поддержки развития малого бизнеса в Украине. В современных условиях обобщение и анализ зарубежного опыта государственной поддержки малого бизнеса и его адаптация к условиям национальной экономики позволят ускорить развитие этого сектора и повысить его роль в обществе.

У статті узагальнено і проаналізовано іноземний досвід державної підтримки малого бізнесу, який свідчить про те, що формування і практична реалізація механізмів такої підтримки: нормативно-правового, організаційно-інституціонального і фінансово-кредитного, відображає особливості державного і політичного устрою, напрямки економічного розвитку, традиції і форми регулювання, стан бюджетної і фінансово-кредитної системи, рівень цивільної свідомості в суспільстві.

In article foreign experience of the state support of a small-scale business which testifies that formation and practical realisation of mechanisms of such support is generalised and analysed: is standard-legal, organizational-institutsionalnogo and financially-credit, reflects features state and a political system, directions of economic development, tradition and the regulation form, a condition of budgetary and financially-credit system, level of civil consciousness in a society.

ЛИТЕРАТУРА

1. Послання Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір» // Урядовий кур'єр. — 2002. — 4 червня.
2. Брюмер К. Система поддержки предприятий малого и среднего бизнеса / К. Брюмер // Проблемы теории и практики управления. — 2002. — № 2. — С. 58-63.
3. Бухвальд Е. Развитие и поддержка малого предпринимательства (опыт Венгрии и уроки для России) / Е. Бухвальд, А. Виленский // Вопросы экономики. — 2002. — № 7. — С. 109-118.
4. Дьячкина Л. Малый и средний опыт Великобритании / Л. Дьячкина // Проблемы теории и практики управления. — 2006. — № 6. — С. 92-102.
5. Статистичний щорічник України за 2008 рік / За ред. О. Г. Осауленка. — К.: Консультант, 2009. — С. 300-311.
6. Блинов А.О. Малое предпринимательство: теория и практика / А. О. Блинов, И. Н. Шапкин. — М.: Дашков и К, 2003. — 356 с.
7. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / Захарій Степанович Варналій — К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. — 277 с.
8. Кондратюк Т.В. Державна політика підтримки малого бізнесу / Т. В. Кондратюк — К.: Академія, 2003. — 112 с.
9. Ляшенко В.И. Экономико-правовое обеспечение развития субъектов малого предпринимательства (зарубежный опыт и перспективы его использования в Украине) / В. И. Ляшенко, В. В. Хахулин. — Донецк: ИЭПИ НАН Украины: Юго-Восток, Лтд, 2001. — 456 с.
10. Ляшенко В.И. Регулирование развития малого предпринимательства в Украине: проблемы и пути решения / В. И. Ляшенко. — Донецк: Ин-т экономики пром-сти НАН Украины, 2007. — 452 с.
11. Рубе В.А. Малый бизнес: история, теория, практика / В. А. Рубе — М.: ТЕИС, 2000. — 231 с.
12. Галан Н.І. Державна підтримка малих та середніх підприємств в Європейському Союзі / Н. І. Галан // Фінанси України. — 2005. — № 5. — С. 147-154.
13. Галан Н.І. Система державної підтримки малих та середніх підприємств в США / Н. І. Галан // Фінанси України. — 2006. — № 1. — С. 143-145.

Представлено в редакцію 08.09.2009 г.

УДК 330.35

Н. В. Алексеенко, к. э. н., доцент, Донецкий национальный университет

УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены основные подходы к определению и анализу управления устойчивым развитием предприятий. Проанализированы теоретические подходы к определению устойчивого развития, выделены признаки, характеризующие устойчивое развитие предприятия. Описаны базовые компоненты системы управления устойчивым развитием предприятия. На основании анализа различных методик оценки уровня устойчивого развития промышленных предприятий предложен интегральный показатель оценки.

Ключевые слова: устойчивое развитие, внутренняя устойчивость, внешняя устойчивость, технико-технологическая устойчивость, организационная устойчивость, социальная устойчивость, финансово-экономическая устойчивость.

На современном этапе развития, когда внешняя среда значительно усложнилась, проблема устойчивого функционирования предприятий не только не потеряла своей значимости, но и приобрела новые аспекты.

В условиях конкурентной среды деятельность промышленного предприятия качественно изменилась. Функционирование предприятия в условиях рыночной неопределенности предполагает поиск и разработку каждым из них собственного пути развития. Для того чтобы эффективно работать в условиях возрастающей конкуренции необходимо постоянное развитие всех сторон его деятельности в контексте среды хозяйствования. Для этого предприятие должно оценивать, контролировать и моделировать свою устойчивость, обеспечивая полное и эффективное использование внутренних факторов развития производства, координируя изменяющуюся деятельность подсистем предприятия под влиянием совокупности внешних факторов.

Управление устойчивым развитием первичного звена экономики — предприятия является основой реализации стратегии устойчивого экономического развития Украины. В связи с этим развитие теории и практики управления устойчивым развитием промышленного предприятия приобретает в настоящее время не только теоретическое, но важнейшее практическое значение.

Теоретическим и методическим вопросам устойчивого развития предприятия посвятили свои работы ученые-экономисты: Ф. Берталанди [1], К. Боулинг [2], Дж. Гиг [3], Ф. О. Эмери [4], С. Янг [5], идеи которых нашли

развитие в работах Т. В. Сухоруковой [6], А. Д. Шеремета [7], О. В. Зеткиной [8], А. В. Севастьянова [9], В. А. Медведева [10] и других ученых.

При всей целостности научного вклада, внесенного вышеперечисленными учеными, остались нерешенные теоретические и практические проблемы, связанные с неразработанностью вопросов управления устойчивым развитием промышленных предприятий.

Целью данной статьи является обобщение теоретических положений, методических и практических рекомендаций по управлению устойчивым развитием промышленных предприятий и предложение системы управления устойчивым развитием промышленных предприятий.

В современных условиях усиления процесса глобализации мировой экономики экономические кризисы, социальные конфликты, экологические катастрофы в отдельных странах угрожают устойчивости общемирового развития и настоятельно требуют разработки адекватных механизмов устойчивого развития как на глобальном, региональном уровнях, так и на уровне отдельного предприятия. В контексте системного подхода предприятие рассматривается как открытая локальная социально-экономическая система, созданная с целью получения собственником чистого дохода, в размере, удовлетворяющем его потребности и обеспечивающем как развитие предприятия, так и баланс интересов всех участников процесса производства, распределения и потребления.

Нарушение баланса интересов нарушает гармоничность системы, а значит ту меру, которой определяются связи между элементами. Из этого следует, что рассматриваемая система будет или разрушаться или переходить в другое качество, соответствующее новым отношениям между всеми ее элементами.

Предприятия являются основным звеном в обеспечении экономической устойчивости страны и важным элементом обеспечения социальной устойчивости. Для характеристики понятия устойчивого развития предприятия наиболее рациональным представляется воспользоваться такими общенаучными логическими методами исследования как анализ, а затем синтез. То есть рассмотреть отдельно понятие «устойчивое» и «развитие» предприятия и затем сформулировать определение устойчивого развития предприятия.

Устойчивость предприятия — это его способность обеспечить динамическое постоянство элементов внутренней среды предприятия за счет структурной и функциональной перестройки его элементов, а также изменения характера и способов взаимодействия с внешней средой [6].

Развитие предприятия — качественное и направленное изменение структуры и характера бизнес-процессов предприятия, при котором достигается его более эффективное функционирование [6].

Таким образом, рассмотрев характеристики дефиниций «устойчивость» и «развитие», отметим, что под устойчивым развитием предприятия понимается процесс изменений, в котором эксплуатация ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития и институциональные изменения согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал предприятия.

Достичь определенной степени эффективности деятельности предприятия сможет только сформировав определенную систему управления устойчивым развитием. Анализ научных литературных источников [7, 10, 11] позволяет выделить следующие существующие подходы к построению системы устойчивого развития (табл. 1).

Таблица 1

**Сравнительный анализ вклада различных научных направлений
в формирование системы устойчивого развития**

№ п/п	Теоретические подходы к определению устойчивого развития	Сущностные характеристики
1	Классическое определение устойчивости с системных позиций	Способность системы возвращаться в состояние равновесия при возмущающих воздействиях внешней среды; способность восстанавливать исходное положение (состояние) равновесия после какого-либо возмущения (под действием внешней среды)
2	Устойчивое развитие в контексте оптимизации	Изменения в распределении факторов производства могут считаться оптимальными, если выбранная альтернатива оценивается всеми участниками как наилучшая
3	Устойчивое равновесие, устойчивое движение, рост, развитие	Рыночная устойчивость как сбалансированность основных параметров рынка (расходов и доходов, спроса и предложения и т. д.). Равновесие может быть неустойчивым — кратковременным и устойчивым — длительным
4	Устойчивое развитие относительно достижения целей	Внутренне присущее любой организации свойство достигать поставленных целей функционирования
5	Устойчивость с точки зрения процесса	Процесс может считаться устойчивым, если его параметры мало изменяются некое время

Основными признаками, характеризующими устойчивое развитие предприятия, выступают:

- 1) использование наилучших на данный период времени технологий в разных направлениях деятельности, обеспечивающих динамическое развитие предприятия;
- 2) обеспечение степени социальной защищенности персонала предприятия не ниже среднего уровня по отрасли;
- 3) установление оптимального баланса между потребляемыми и создаваемыми ресурсами предприятия;
- 4) обеспечение реализации всех обязательств, принятых на себя предприятием.

Содержание и структура системы управления устойчивым развитием промышленных предприятий схематично показано на рис. 1.

В первую очередь при создании системы управления устойчивым развитием промышленных предприятий необходимо сформулировать цели,

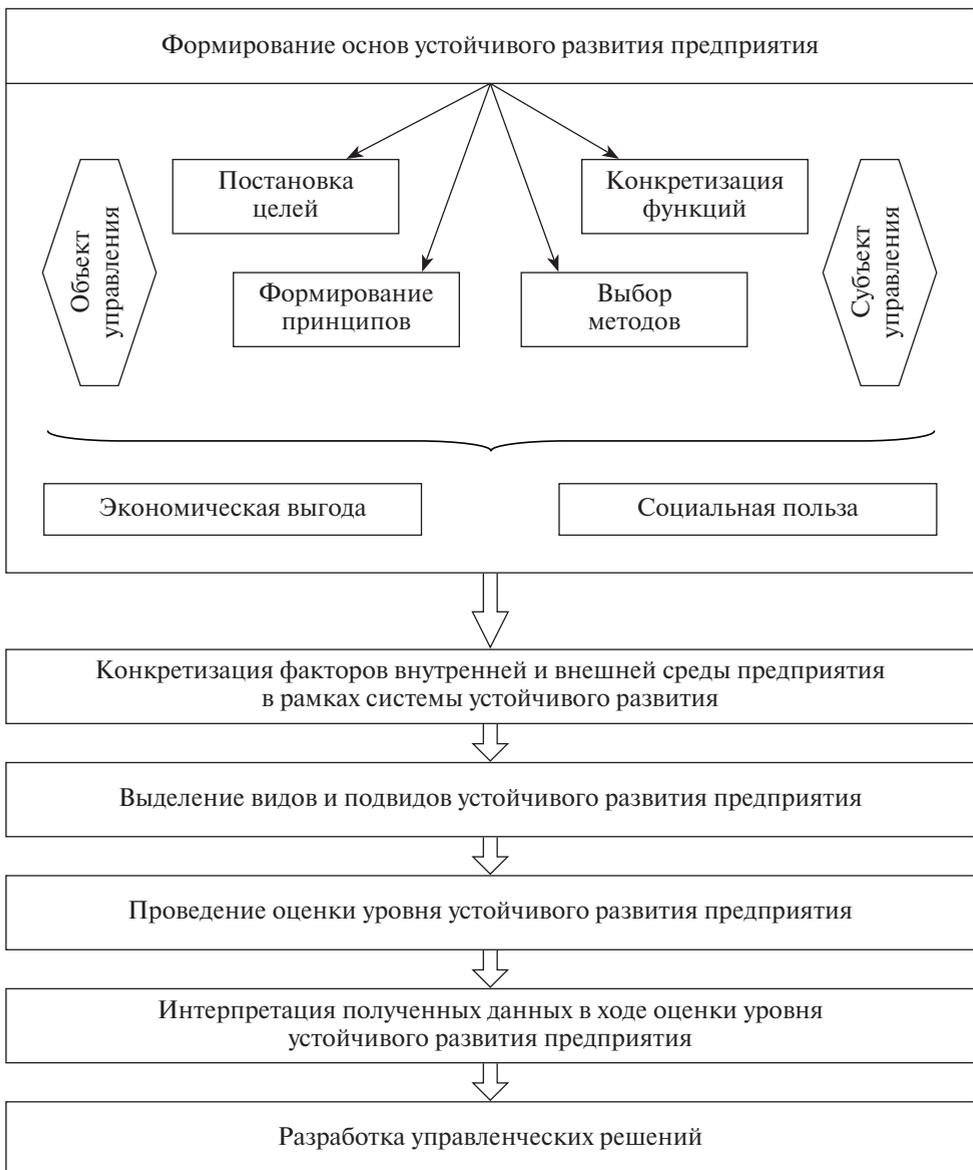


Рис. 1. Рекомендуемая система управления устойчивым развитием предприятия

функции, принципы и методы управления предприятием, а также конкретизировать субъект и объект управления [9].

Цели устойчивого развития должны, во-первых, отражать потребности общества, которые необходимо удовлетворять в процессе развития, во-вторых, учитывать ограничения, препятствующие прогрессивно-

му развитию, в-третьих, строиться на базе основных факторов, влияющих на ход развития. В свою очередь, цели определяют систему показателей, по которым можно было бы судить о степени их достижения, формируют критерии оценки эффективности принятых решений и влияют на разработку стимулов благоприятного для своего достижения поведения членов общества.

Совокупность целей предприятия позволяет выявить и анализировать взаимосвязи между ними, которые можно разграничить на вертикальные и горизонтальные.

Вертикальные взаимосвязи формируют иерархию целей в виде дерева целей. Горизонтальное разделение на главные и дополнительные цели основывается на субъективных оценках лиц, принимающих управленческие решения [5].

Цели можно разделить на генеральную, общие, частные. Генеральной целью устойчивого развития предприятия является повышение уровня и качества жизни населения на основе становления новой, безопасной и инновационной модели хозяйствования. К общим целям устойчивого развития предприятия относятся развитие производительных сил, производственных отношений, потенциала, обеспечение устойчивой безопасности. Конкретизация общих целей позволяет определить частные цели, разделяя их на производственные, экономические, финансовые и социальные. Производственные цели ориентированы на эффективное использование всех ресурсов, выбор технологии с минимальными издержками и максимизацией дохода. Экономические и финансовые цели ориентированы на сохранение и минимизацию стоимости капитала предприятия. Социальные цели ориентированы на рост материального обеспечения работников предприятия.

Основными принципами устойчивого развития предприятий являются следующие.

Целеориентированность: достижение такого соотношения между элементами, при котором у предприятия будут сохраняться долгосрочные стимулы устойчивого развития.

Адаптивность: предприятие, как открытая система, должно быть адаптивным, т. е. приспосабливаться к изменению во внешней среде для того, чтобы продолжить устойчивое развитие на долгосрочную перспективу. Внешнее окружение является источником проблемных ситуаций в деятельности предприятия, которые следует своевременно выявлять и принимать адекватные решения. Основным условием адаптивности является гибкость стратегического управления предприятием.

Целостность, которая достигается на основе единства следующих функций: способности обновления (воспроизводства), дополнения недостающих элементов и преобразования себя в качественно новую систему, сохранения финансового равновесия. Принцип целостности является фактором, определяющим результативность деятельности предприятия и его финансовую устойчивость. Речь идет о сбалансированности и пропорциональности элементов его деятельности: операционной, инвестиционной и финансовой.

Динамичность: изменения в одном из параметров деятельности предприятия, как правило, приводят к изменениям в других. При этом в каждый момент времени предприятие характеризуется определенным набором показателей, которые отражают эффективность его производственно-финансовой деятельности. Вектор устойчивого развития предприятия дает возможность в конкретный момент времени определить состояние предприятия. Как показывают многие исследования, идеального состояния предприятия достичь невозможно, к нему можно только приближаться, так как:

- 1) пересматриваются стратегические приоритеты и ориентиры;
- 2) динамично изменяется исходный потенциал устойчивого развития;
- 3) отдельные показатели имеют разную динамику;
- 4) результаты производственно-финансовой деятельности нельзя определить с достаточной мерой точности.

Это означает, что необходимо периодически пересматривать и оптимизировать вектор устойчивого развития предприятия и путем предварительного регламентирования процедур соответственно корректировать стратегические планы.

Гибкость: каждое предприятие, если оно хочет стабильно развиваться, должно исследовать параметры изменения ресурсного потенциала и прогнозировать внешние и внутренние источники саморазвития [12].

Результат функционирования промышленных предприятий зависит от множества факторов внутренней и внешней среды предприятия, которые подвержены существенным колебаниям. Поэтому следующим элементом системы управления устойчивым развитием промышленных предприятий является анализ и учет факторов внутренней и внешней среды на основе создания системы мониторинга текущего состояния и развития предприятий с целью заблаговременного предупреждения грозящей опасности и принятия необходимых мер поддержания и обеспечения устойчивости.

Поскольку предприятие рассматривается как открытая социально-экономическая система, подверженная влиянию внешней среды, следовательно, устойчивость предприятия можно разделить на внутреннюю и внешнюю.

Под *внутренней устойчивостью* понимается пропорциональность всех звеньев промышленного предприятия, обеспечивающих положительную динамику основных производственно-финансовых показателей и расширенное воспроизводство.

Под *внешней устойчивостью* — бесконфликтное взаимодействие с окружающей средой: потребителями, конкурентами, поставщиками, финансово-кредитными учреждениями, налоговыми и другими контролирующими органами. Надежность выживания в сложных условиях неопределенности внешней среды повышает разработка стратегии, ориентированной не на существующие условия, а на ожидаемые (прогнозные) изменения.

Внутренняя и внешняя устойчивость во взаимодействии формируют устойчивость предприятия в целом. С одной стороны, внешняя среда оказывает влияние на внутреннюю устойчивость предприятия, с другой —

обеспечение внутренней устойчивости благоприятно отражается на внешней, обеспечивая предприятию высокую конкурентоспособность и соответствующий имидж в сфере бизнеса.

Для характеристики внутренней устойчивости предприятия целесообразно выделить четыре взаимосвязанные подсистемы: технико-технологическая, социальная, организационная и финансово-экономическая (рис. 2).

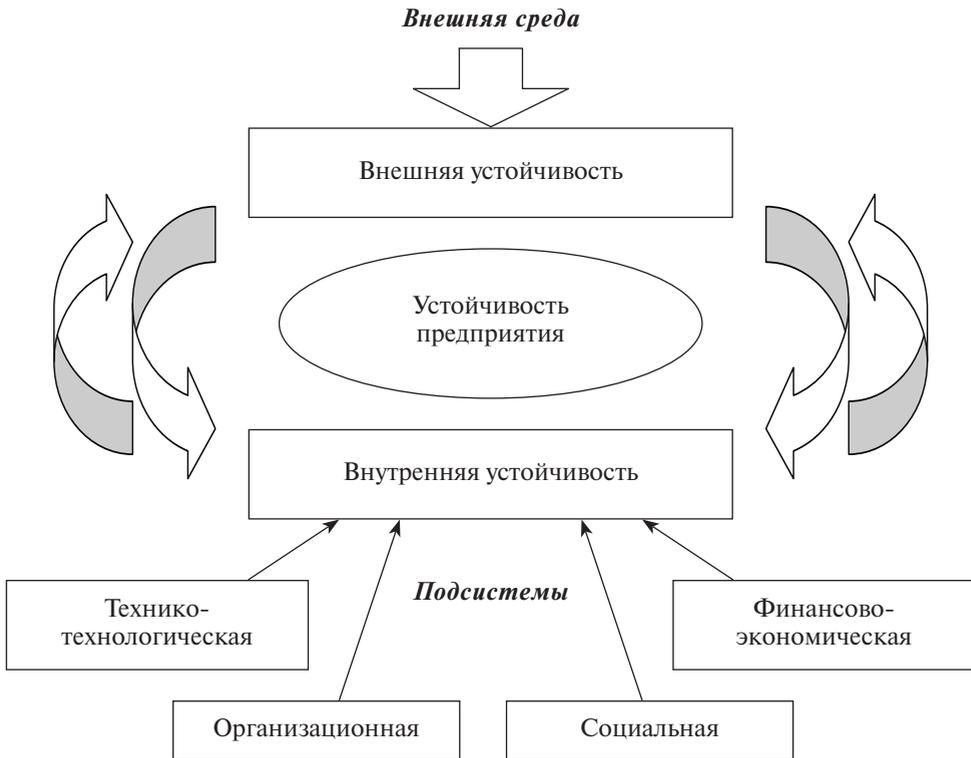


Рис. 2. Элементы устойчивости предприятия

Технико-технологическая устойчивость характеризуется уровнем технической базы предприятия, степенью ее соответствия современным требованиям и возможностью применять новую технику и технологию с учетом отраслевой специфики.

Организационная устойчивость характеризуется уровнем использования внутренних ресурсов предприятия: материальных, нематериальных и трудовых в процессе производства продукции.

Социальная устойчивость обеспечивается устойчивостью кадрового состава. Стабильность и квалификационный потенциал персонала во многом определяют устойчивость предприятия.

Финансово-экономическая устойчивость характеризуется способностью предприятия отвечать по своим финансовым обязательствам, заклю-

ченним договорам и контрактам на поставку продукции, выполнением работ, услуг, а также наличием источников обеспечения стабильного прогрессивного развития.

Для обеспечения устойчивости предприятия необходимо применение стратегии развития, позволяющей противостоять негативному воздействию внешней среды с целью обеспечения устойчивого конкурентного преимущества и предотвращения банкротства. Необходим постоянный поиск новых хозяйственных связей, расширение рынков сбыта. Только находясь в режиме постоянного обновления — технического, технологического, кадрового, предприятие может выжить в условиях конкуренции, укрепить свои позиции на рынке [13].

Необходимым условием принятия обоснованных решений, направленных на обеспечение экономической устойчивости промышленного предприятия, является ее количественная оценка.

В ходе анализа существующих подходов и методов оценки устойчивости предприятия можно выделить двухуровневую систему показателей для оценки уровня устойчивости предприятия [13, 14, 15]. Для оценки общей устойчивости предприятия — обобщающий (интегральный) показатель; для углубленного анализа и выявления резервов — расширенная система показателей.

Поскольку устойчивость является одним из проявлений свойств целостности и определяется, как способность системы сохранять свое существование, поддерживая основные параметры на заданном уровне, в интегральный показатель ($K_{э.у.}$) включены все четыре выделенные подсистемы: технико-технологическая, организационная, социальная, финансово-экономическая.

$$Y_{\text{инт.}} = \sum_{n=1}^4 a_n \cdot Y_n,$$

где $Y_{\text{инт.}}$ — показатель интегральной устойчивости;

a_n — вес n -го обобщенного показателя устойчивости в интегральном показателе;

Y_n — n -ый обобщенный показатель соответственно технико-технологической, организационной, социальной и финансово-экономической устойчивости;

n — количество обобщенных показателей, определяющих интегральную устойчивость.

Предложенный интегральный показатель позволит не только дать характеристику устойчивости предприятия, но и выявить имеющиеся резервы по видам устойчивости.

Для оценки устойчивости технико-технологической подсистемы (TT_y) целесообразно использование коэффициента годности ($K_{\text{год.}}$), отражающего состояние основных фондов на определенную дату, коэффициента обновления ($K_{\text{обн.}}$) и коэффициента прироста основных фондов предприятия ($K_{\text{пр.о.ф.}}$).

$$TT_y = \sqrt[3]{K_{\text{год.}} \cdot K_{\text{обн.}} \cdot K_{\text{пр.о.ф.}}}$$

Для оценки уровня организации в целом ($ОРГ_y$) — коэффициент эффективности управления ($K_{э.у.}$), коэффициент экономичности оргструктуры предприятия ($K_{э.о.с.}$), чистая прибыль на 1 работника управления ($K_{п.у.}$).

$$ОРГ_y = \sqrt[3]{K_{э.у.} \cdot K_{э.о.с.} \cdot K_{п.у.}}$$

Поскольку внутрисистемная социальная устойчивость ($У_{инт.соц.}$) обеспечивается устойчивостью кадров, то критериями оценки будут выступать следующие коэффициенты: коэффициент стабильности кадров ($K_{ст.к.}$), отношение средней зарплаты на предприятии к средней зарплате по промышленности ($K_{з.пр.}$), коэффициент задолженности по зарплате ($K_з$), показатель обеспечения нормальных условий труда ($K_{н.ут.}$).

$$У_{инт.соц.} = \sqrt[4]{K_{ст.к.} \cdot K_{з.пр.} \cdot K_з \cdot K_{н.ут.}}$$

Финансово-экономическая устойчивость ($\Phi Э_y$) формируется на этапах производства и реализации и характеризуется следующими показателями: коэффициентом финансовой независимости ($K_{ф.н.}$), деловой активностью (D_a), достаточным для обеспечения самофинансирования размером прибыли (Π), коэффициентом маневренности (K_m), коэффициентом обеспеченности собственными средствами ($K_{о.с.с.}$); коэффициентом платежеспособности ($K_{пл.}$)

$$\Phi Э_y = \sqrt[6]{K_{ф.н.} \cdot D_a \cdot \Pi \cdot K_m \cdot K_{о.с.с.} \cdot K_{пл.}}$$

Все предложенные показатели отвечают основным требованиям, предъявляемым к оценочным показателям:

- сопоставимость;
- отражение функционирования всех основных подсистем изучаемой сложной системы — предприятия;
- наличие определенного производственно-экономического смысла;
- являются основой для выявления имеющихся на предприятии резервов;
- рассчитываются на базе обязательной для предприятия статистической и финансовой отчетности, имея четкий алгоритм расчета показателей.

Таким образом, установлено, что «управление устойчивым развитием предприятия» представляет собой набор взаимосвязанных действий, направленных на достижение максимального социально-экономического эффекта и возможности перехода в качественно новое состояние путем формирования и регулирования отношений с внутренней и внешней средой. Основные элементы управления устойчивым развитием предприятия (объект и субъект управления, принципы, цели, функции и методы управления) рассматриваются в рамках системы устойчивого развития.

Управление устойчивым развитием промышленных предприятий как целостной системой необходимо осуществлять на основе конкретизации

факторов среды функционирования предприятия, выделения видов устойчивого развития, а также проведения комплексной оценки уровня устойчивого развития. Данные элементы системы управления устойчивым развитием промышленных предприятий позволяют разрабатывать эффективные управленческие решения, направленные на повышения уровня устойчивого развития.

Изучение механизма обеспечения устойчивого развития предприятий является сегодня проблемой современного управления бизнесом. Решению этих задач будут посвящены дальнейшие научные разработки относительно проблем обеспечения устойчивого развития промышленных предприятий.

У статті розглянуто основні підходи до визначення і аналізу управління стійким розвитком підприємств. Проаналізовано теоретичні підходи до визначення стійкого розвитку, виділено ознаки що характеризують стійкий розвиток підприємства. Описано базові компоненти системи управління стійким розвитком підприємства. На підставі аналізу методик оцінки рівня стійкого розвитку промислових підприємств запропонований інтегральний показник оцінки.

In the article the basic going is considered near determination and analysis of management steady development of enterprises. The theoretical going is analysed near determination of steady development, signs are selected characterizing steady development of enterprise. The base components of control the system by steady development of enterprise are described. On the basis of analysis of methods of estimation of level of steady development of industrial enterprises the integral index of estimation is offered.

ЛИТЕРАТУРА

1. Берталанфи Ф. Современный подход к современной науке / Ф. Берталанфи — М.: Прогресс-Традиция, 2004. — С. 37-52.
2. Боулинг К. Общая теория систем — скелет науки / К. Боулинг — М.: Прогресс, 1969. — С. 106-124.
3. Гиг Дж. Прикладная общая теория систем / Дж. Гиг — М.: Мир, 1981. — 733 с.
4. Эмери Ф.О. О целеустремленных системах / Ф. О. Эмери — М.: Советское радио, 1974. — 272 с.
5. Young S. Organization as a total system / S. Young // Calif Manag. Review, v.x. — 1969. — № 3. — P. 21-32.
6. Сухорукова Т.В. Экономическая устойчивость предприятия / Т. В. Сухорукова // Экономика Украины. — 2001. — № 5. — С. 48-52.
7. Шермет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А. Д. Шермет. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 415 с.
8. Зеткина О.В. Об управлении устойчивостью предприятия / О. В. Зеткина. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 2003. — 134 с.
9. Севастьянов А.В. Методы и механизмы управления интеграционными процессами в промышленности / А. В. Севастьянов. — М.: Изд-во «Дело Лтд», 2004. — 243 с.
10. Медведев В.А. Устойчивое развитие общества: модели, стратегия / В. А. Медведев. — М.: Академия, 2001. — 267 с.
11. Иваненко Т.Б. Ситуационный анализ / Т. Б. Иваненко, А. Д. Юрский. — М.: Знание, 2000. — 352 с.

12. Костирко Л.А. Диагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: Монографія / Л. А. Костирко. — 2-ге вид., перероб. і доп. — Х.: Фактор, 2008. — 336 с.
13. Шершньова З.Е. Стратегічне управління: Навчальний посібник / З. Е. Шершньова. — К.: КНЕУ, 1999. — 384 с.
14. Вожов А.П. Фінансові методи забезпечення економічного зростання / А. П. Вожов, Р. О. Новикова // Фінанси України. — 2001. — № 3. — С. 74-83.
15. Шумпетер Й. А. История экономического анализа / Й. А. Шумпетер. — М.: Экономическая школа, 1998. — 342 с.

Представлено в редакцию 22.10.2009 г.

УДК 369.01.

Н. С. Рад, перший заступник начальника головного управління Пенсійного фонду України в Донецькій області

РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ВИМІРЮВАННЯ ЙОГО РЕЗУЛЬТАТІВ

Проаналізовано окремі аспекти вимірювання та оцінки чинників, що визначають причинно-наслідкові зв'язки та якісний стан пенсійної системи в структурі показників, які характеризують процес соціально-економічного розвитку країни. Визначено коло проблемних питань в контексті реформування пенсійної системи країни та окреслено напрямки їх вирішення.

Ключові слова: соціальна держава, пенсійна реформа, трансформаційні фактори, оцінювальні показники, розвиток.

Реалізація проголошених Україною принципів соціальної держави означає формування якісних умов для життя і розвитку людини [1, с. 4]. З метою вирішення проблем побудови якісних стандартів пенсійного захисту громадян з 1 січня 2004 року була започаткована реформа пенсійної системи [2]. Особливістю концептуальної побудови системи стало поєднання принципів солідарної та індивідуальної участі держави та громадянина у формуванні пенсійних активів через трирівневий механізм пенсійного страхування [3, с. 7]. Передбачалось, що солідарний і накопичувальний рівні загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та недержавного пенсійного забезпечення (НПФ) через властиві їм функції також виступатимуть потужним засобом впливу на окремі складові суспільного життя [2]. Однак, наслідками такого впливу можуть бути не тільки пози-

тивні зміни. Для того, щоб дослідити якісні характеристики результатів процесу такої масштабної перебудови, потребується системне спостереження і послідовний аналіз відповідних статистичних показників, вимірювань та розрахунків [4, с. 8].

Визначенню різних аспектів соціальних трансформацій присвячували свої роботи багато науковців і практиків, серед яких Р. О. Кулинич [4], Н. П. Борецька [5], Є. П. Тавокін [6], Л. Л. Шамілева [7], Е. Л. Лібанова [8] та багато інших. Однак проблеми формування і розвитку саме алгоритму причинно-наслідкових вимірювань, що здатні визначати якісний зміст трансформацій, які відбуваються у економічній та соціальній сферах суспільства під впливом механізму пенсійного реформування, досліджені не в повній мірі і потребують подальшого вивчення. Слід також додати, що реформування пенсійної системи триває, тому аналіз і спостереження за змінами, що відбуваються внаслідок запровадження і функціонування кожного з трьох рівнів пенсійної системи, є вкрай актуальними.

Таким чином, метою статті є аналіз окремих напрямків реформування пенсійної системи країни і виявлення алгоритму визначення причинно-наслідкових зв'язків, вимірювання і оцінки впливу на показники суспільних перетворень, що визначають якісний стан пенсійних відносин у державі в контексті її соціально-економічного розвитку, виявлення проблемних питань та визначення напрямків удосконалення концепції пенсійного реформування.

Відмічено, що необхідною умовою для дослідження показників розвитку є визначення сутності і специфіки взаємозв'язків між чинниками впливу та результативними показниками, а також законів їх розвитку [4, с. 30-31]. Поряд з цим, вирішального в процесі аналізу значення має вибір сукупності показників, алгоритму розрахунків, інтерпретація отриманих даних і використання їх в якості індикаторів розвитку соціально-економічних явищ [5, с. 82-83]. Для дослідження процесів впливу запропоновано виділення основних факторів та точок впливу, що найбільш наочно визначають зміни під впливом механізму пенсійного реформування та застосування адекватної статистичної моделі вимірювання причинно-наслідкових зв'язків [6, с. 57].

Для узагальнення оцінок впливу реформування пенсійної системи на соціально-економічний стан були розроблені інтегровані показники кожного з визначених чотирьох блоків (субіндекси) та узагальнений інтегрований показник як середня арифметична, що оцінює соціально-економічні наслідки пенсійної реформи [7, с. 144]. Інтегровані показники розраховуються за методикою багатомірної середньої простої з урахуванням напрямку впливу окремих індикаторів, зокрема, в якості стимуляторів (1) або дестимуляторів (2), нормування яких виконано за наступним співвідношенням:

- для стимуляторів:

$$Z_{ij} = \frac{X_{ij} - X_j^{\min}}{X_j^{\max} - X_j^{\min}}; \quad (1)$$

- для дестимуляторів:

$$Z_{ij} = \frac{X_j^{\max} - X_{ij}}{X_j^{\max} - X_j^{\min}}, \quad (2)$$

де Z_{ij} — нормоване значення j -того індикатора i -того періоду;

X_{ij} — фактичне значення j -того індикатора i -того періоду;

X_j^{\max} , X_j^{\min} — відповідно, найбільше та найменше значення j -того індикатора, які можна вибрати за фактичними даними, або виходячи зі змісту відповідних індикаторів та можливих меж їх зміни.

Розрахунок субіндексів для кожного блоку (чи внутрішньої підсистеми) здійснюється виходячи з наступної побудови:

$$\bar{Z}_i^{(k)} = \frac{\sum_{j=1}^m Z_{ij}^{(k)}}{m}, \quad (3)$$

де $\bar{Z}_i^{(k)}$ — значення субіндексу для i -го періоду часу;

m — кількість індикаторів що оцінюють відповідний k -й блок чи підсистему;

k — номер внутрішнього блоку, $k = 1, 4$.

Узагальнюючий інтегральний показник (V_i) також визначається як середня арифметична проста із розрахованих субіндексів:

$$V_i = \frac{\sum_{k=1}^4 \bar{Z}_i^{(k)}}{4}. \quad (4)$$

Виходячи з наведеної методики нормування узагальнюючий інтегральний показник або окремі інтегровані субіндекси аналізуються відповідно до їх збільшення. Тобто із збільшенням значенням інтегрованого показника, підвищується рівень відповідного блоку чи їх сукупності.

Узагальнена ієрархічна система побудови інтегральних показників для оцінки соціально-економічних наслідків реформування пенсійної системи представлена на рис. 1.

Розраховані, виходячи із обраної концепції, підсумкові значення всіх показників наведені в таблиці 1 [8; 9].

Просте порівняння паралельних рядів окремих субіндексів (\bar{Z}_i) та інтегрального показника (\bar{X}) дозволяє виявити відповідні емпіричні залежності, що підтверджуються і відповідними регресійними моделями.

З наведеного виходить, що тільки соціальна підсистема має прямий зв'язок. Зростання інтегрального показника оцінки рівня реформування пенсійної системи (\bar{X}_i) супроводжується прискореним зростанням субіндексу за даною підсистемою (\bar{Z}_1). Парна регресійна залежність, що адекватно відображає характер зв'язку, що склався поміж ними, відповідає параболічній регресії наступного виду (див. рис. 2).

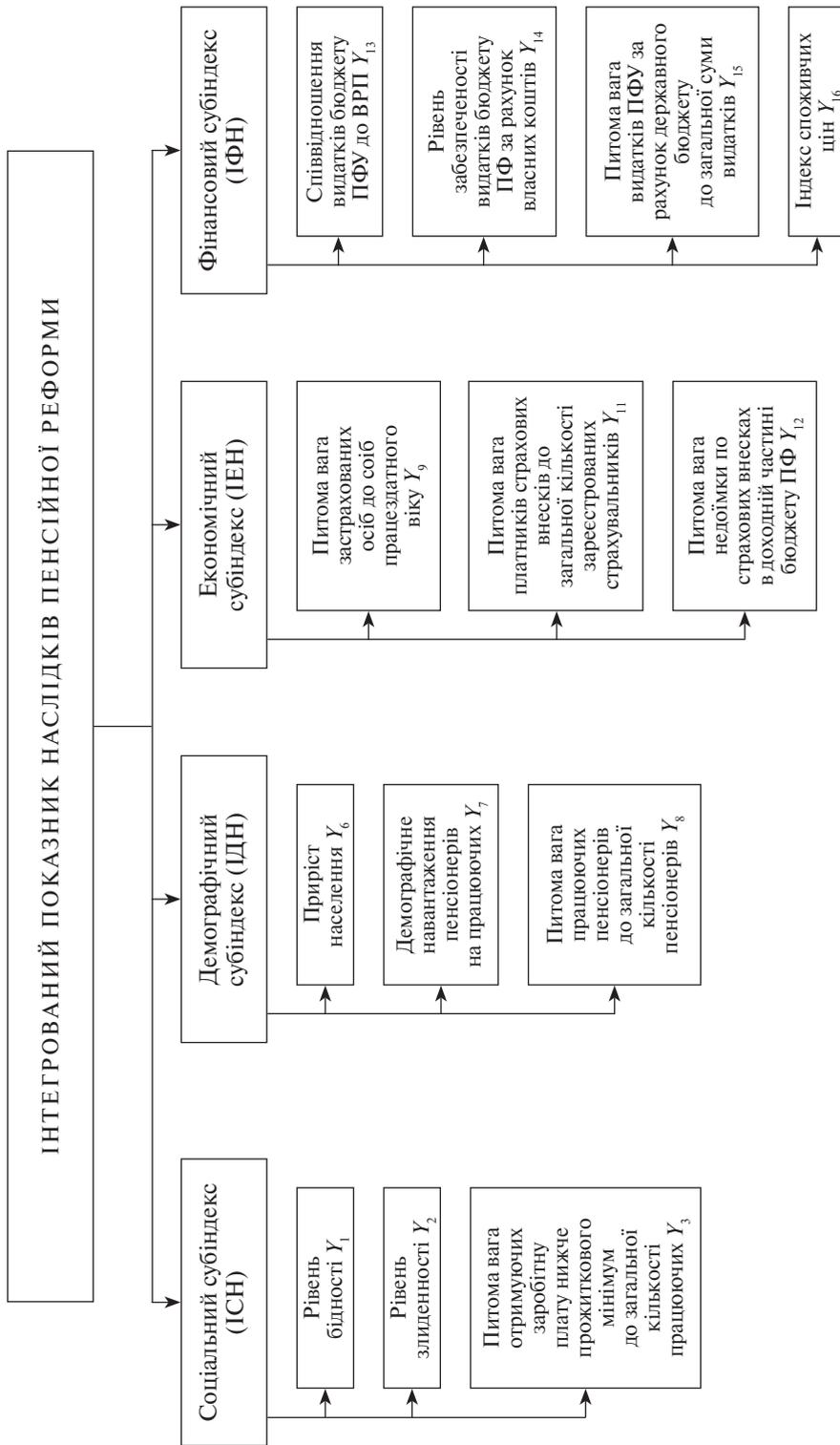


Рис. 1. Ієрархічна система побудови інтегрованого показника наслідків реформування пенсійної системи

Таблиця 1

Інтегровані показники, що оцінюють рівень та соціально-економічні наслідки пенсійної реформи

Період (i)	Інтегровані субіндекси за підсистемами ($\bar{Z}_i^{(k)}$)				Інтегральний показник соціально-економічних наслідків (V_i)	Інтегральний показник оцінки рівня реформування пенсійної системи (\bar{X}_i)
	соціальна (Z_1)	демографічна (Z_2)	економічна (Z_3)	фінансова (Z_4)		
1	0,0705	0,462	0,904	0,948	0,596	0,44
2	0,519	0,444	0,8645	0,762	0,647	0,425
3	0,527	0,414	0,741	0,544	0,5565	0,445
4	0,751	0,238	0,65	0,63	0,567	0,382
5	0,729	0,4	0,37	0,521	0,505	0,604
6	0,965	0,654	0,154	0,101	0,4685	0,634

$$\hat{Z}_{1\bar{X}} = -19,950 - 39,183\bar{X} + 39,512\bar{X}^2; \quad (5)$$

$$d_{Z_{1\bar{X}}} = 0,725; \bar{X}_{\text{екстр.}} = 0,494; F_{p_0} = 5,93.$$

Співвідношення параметрів свідчить, що за умови досягнення інтегрального показника рівня реформування пенсійної системи досягне значення, що перебільшує значення $\bar{X}_{\text{екстр.}} = 0,494$, має місце прискорення зростання субіндексу соціальної компоненти. Таке співвідношення склалося, починаючи з 2007 р. В той же час зовсім протилежні наслідки має характер пенсійного реформування, якщо проаналізувати його вплив на демографічні, економічні та фінансові підсистеми.

Наприклад, оптимальною залежністю з демографічною підсистемою (рис. 3) буде параболічна регресія:

$$\hat{Z}_{2\bar{X}} = -1,287 + 6,078\bar{X} - 5,033\bar{X}^2; \quad (6)$$

$$d_{Z_{2\bar{X}}} = 0,511; F_{p_0} = 4,183; \bar{X}_{\text{екстр.}} = 0,64.$$

Значення $\bar{X}_{\text{екстр.}} = 0,604$ свідчить, що практично ще в 2007 р. був вичерпаний позитивний вплив пенсійної реформи на демографічну підсистему, адже вже в 2008 р. інтегральний показник оцінки реформування пенсійної реформи склався на рівні $\bar{X}_{2008} = 0,634$, що супроводжується зниженням субіндексу демографічної підсистеми, тобто вплив став зворотнім.

Аналогічно за характером зв'язку (див. рис. 4) склалася залежність з економічною підсистемою:

$$\hat{Z}_{3\bar{X}} = -4,697 + 23,754\bar{X} - 25,427\bar{X}^2; \quad (7)$$

$$d_{Z_{3\bar{X}}} = 0,958; F_{p_0} = 33,92; \bar{X}_{\text{екстр.}} = 0,467;$$

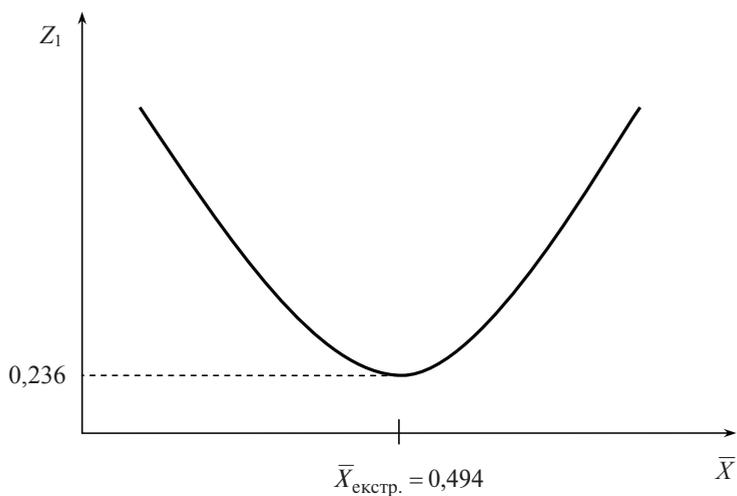


Рис. 2. Залежність соціальної підсистеми від зміни рівня пенсійного реформування

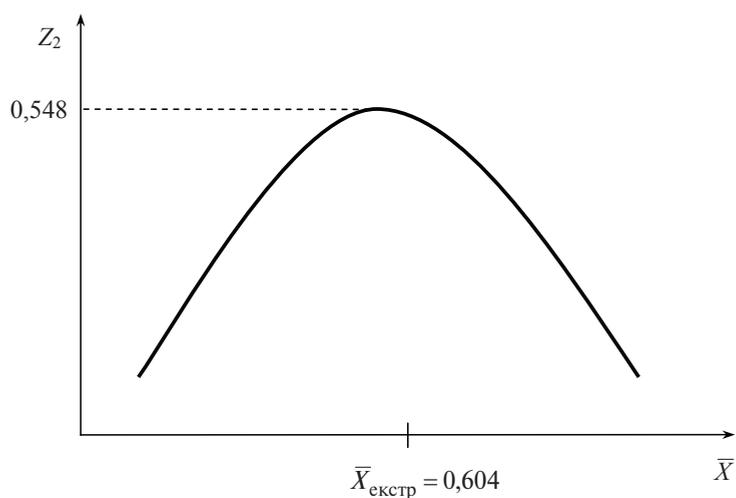


Рис. 3. Залежність демографічної підсистеми від зміни рівня пенсійного реформування

Характер співвідношення з чинниками фінансової підсистеми (див. рис. 5) можна описати рівнянням:

$$\begin{aligned} \hat{Z}_{4\bar{X}} &= -4,497 + 22,407\bar{X} - 23,678\bar{X}^2; \\ d_{Z_{4\bar{X}}} &= 0,726; F_{p_0} = 3,978; \bar{X}_{\text{екстр.}} = 0,473. \end{aligned} \quad (8)$$

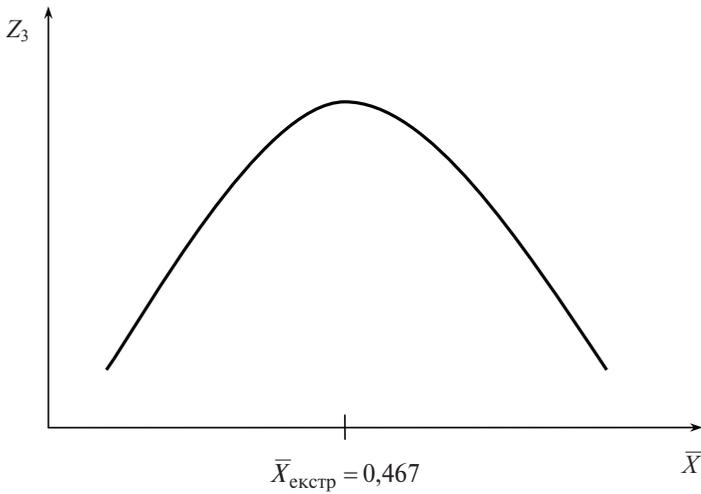


Рис. 4. Залежність економічної підсистеми від зміни рівня пенсійного реформування

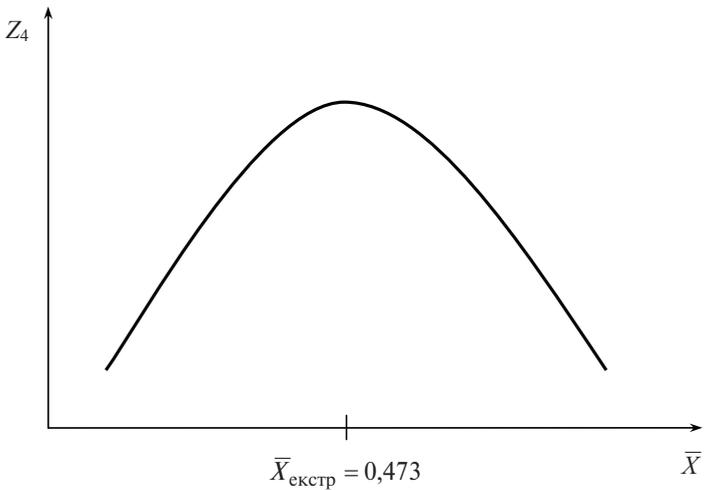


Рис. 5. Залежність фінансової підсистеми від зміни рівня пенсійного реформування

Як видно з розрахунків, значення інтегрального показника оцінки рівня реформування пенсійної системи, перевищення якого ($\bar{X}_{\text{екстр.}} = 0,467$; $0,473$) супроводжується негативними тенденціями зміни субіндексів економічної та фінансової підсистем, практично співпадають. При цьому, воно майже співпадає з точкою екстремуму ($\bar{X}_{\text{екстр.}} = 0,494$), перевищення якої призводить до прискореного зростання субіндексу соціальної підсистеми.

Якщо нанести ці значення за трьома підсистемами на числову вісь зміни інтегрального показника розвитку пенсійної реформи, то видно, що цей показник для забезпечення одночасного зростання всіх трьох складових, повинен знаходитися в таких межах $0,494 < \bar{X} > 0,467$ (0,473) (рис. 6), що об'єктивно неможливо.

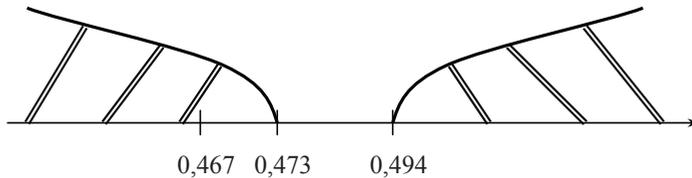


Рис. 6. Межі зміни інтегрального показника рівня реформування пенсійної системи для забезпечення зростання соціальної, економічної та фінансової підсистем

Таким чином, за умов того рівня економічного розвитку, що склався в країні, реформування діючої пенсійної системи супроводжується двома протилежно спрямованими процесами, — покращенням (підвищенням) рівня соціальної підсистеми та прискореним зниженням, відповідно, економічної та фінансової підсистем.

Залежність узагальнюючого показника оцінки наслідків пенсійної реформи (\bar{Z}_5) з показником оцінки рівня розвитку пенсійної реформи також апроксимується параболічною регресією (див. рис. 7), яка тільки підтверджує (виходячи зі зміни напрямків залежностей) неоднозначність впливу результатів пенсійної реформи на соціально-економічні процеси:

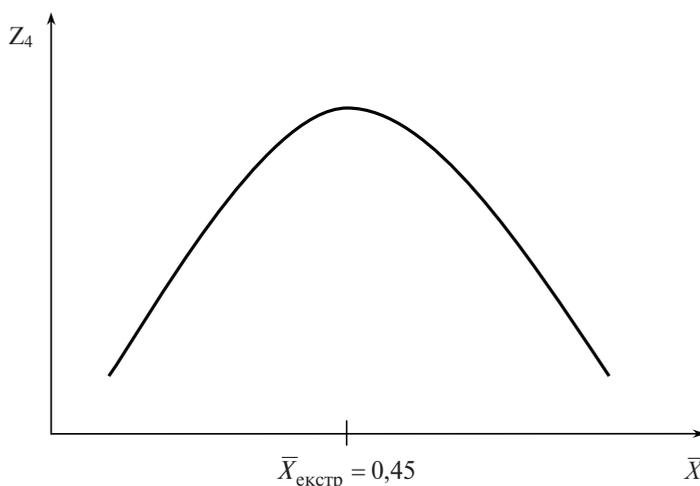


Рис. 7. Залежність соціально-економічних наслідків від зміни рівня пенсійного реформування

$$\begin{aligned} \hat{Z}_{5\bar{X}} &= -0,134 + 3,273\bar{X} - 3,664\bar{X}^2; \\ d_{Z_{5\bar{X}}} &= 0,691; F_{p_0} = 8,96; \bar{X}_{\text{екстр.}} = 0,45. \end{aligned} \quad (9)$$

Точка екстремуму також майже співпадає з визначеними аналогічними показниками для економічної та фінансової підсистем. Співвідношення узагальнюючих показників та зміна напрямку їх зв'язку свідчить, що за тих умов, за яких відбувається пенсійна реформа в країні, практично вичерпано позитивний її потенціал, тобто подальше зростання розміру пенсій неможливе, адже це буде супроводжуватися прискореним падінням економічної та фінансової підсистем.

Розраховані інтегральні показники як наслідків пенсійної реформи, так і її рівня, можуть бути включені як окрема складова при побудові інтегральних показників людського розвитку.

Національна методика розробки індексу регіонального людського розвитку (ІРЛР), яка впроваджена в практику роботи органів державної статистики, об'єднує дев'ять підсистем, що оцінюються в сукупності 94 показниками [10, с. 34-35]. Можна зауважити, що в структурі визначених підсистем: «Стан і охорона здоров'я населення», «Фінансування людського розвитку», «Рівень освіти населення», «Екологічна ситуація», «Демографічний розвиток», «Розвиток ринку праці», «Соціальне середовище», «Матеріальне становище населення» та «Умови проживання населення», тільки три показники спрямовані на оцінку окремих аспектів, що пов'язані з пенсійним забезпеченням. Зокрема, в підсистемі «Демографічний розвиток» виокремлюється показник «Середня очікувана тривалість життя при досягненні 65-років», в підсистемі «Соціальне середовище» — «Заборгованість по пенсіях в розрахунку на одного пенсіонера» та в підсистемі «Матеріальне становище населення» включено показник «Середньомісячна призначена пенсія в розрахунку на одного пенсіонера».

За наявності тенденції щодо старіння населення країни, рівень пенсійного забезпечення є єдиним джерелом доходів, тому, на наш погляд, в структурі індексу регіонального людського розвитку має знайти місце і показник наслідків пенсійної реформи як в цілому (\bar{Z}_5) так і окремих підсистем (\bar{Z}_k), як реальний показник розширення можливостей розвитку.

Тут можливі два методичних підходи.

Виходячи з концепції людського розвитку, як збільшення можливостей для вибору, інтегральний показник, що оцінює наслідки пенсійної реформи, якраз відповідає основним цільовим критеріям людського розвитку. З врахуванням того, що методика нормування відповідних індикаторів є аналогічною ІРЛР, то з визначеними вагами його можна включати як окремих індикатор в структурі підсистеми «Соціальне середовище».

Другий підхід може бути наступним — включити в відповідні підсистеми ІРЛР з конкретними, визначеними експертним шляхом, ваговими коефіцієнтами, окремі підсистеми соціально-економічних наслідків пенсійної реформи. Наприклад, соціальний субіндекс ввійде до складу «Соціальне середовище», демографічний — в «Демографічний розвиток», економіч-

ний — в підсистему «Розвиток ринку праці», а фінансовий, відповідно, в «Фінансування людського розвитку».

Підсумовуючи сказане, з метою вирішення перелічених у статті проблем оцінки результатів розвитку пенсійної системи і забезпечення її гармонійного функціонування в загальній системі суспільних відносин, на наш погляд, необхідне запровадження алгоритму інтегральної оцінки аналізу соціально-економічного розвитку через індекс регіонального людського розвитку, що включатиме ключові індикатори елементів пенсійної системи.

Запровадження запропонованого підходу дозволить удосконалити концепцію пенсійного реформування в напрямку гармонізації системи статистичних показників та вимірювань її результатів в контексті соціально-економічного розвитку держави.

Подальші дослідження окреслених у статті проблем можуть відбуватись в напрямку формування цілісної концепції пенсійної системи шляхом удосконалення її складових елементів.

Проанализированы отдельные аспекты измерения и оценки элементов, которые определяют качественное состояние пенсионной системы в структуре показателей, характеризующих процесс социально-экономического развития страны. Определен круг проблемных вопросов в контексте реформирования пенсионной системы страны и очерчены направления их решения.

Separate aspects of the total of statistical factors and measurements which define quality standards of pension system within the structure of factors characterizing the process of social and economic development of the country are analyzed. A scope of problem issues in the context of pension system reforming is determined and approaches to their solution are described.

ЛІТЕРАТУРА

1. Конституція України. — К.: Велес, 2006. — 48 с.
2. Про схвалення Концепції подальшого проведення пенсійної реформи. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.10.2009 р. № 1224-р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування. Закон України від 09.07.2003 № 1058 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
4. Кулинич Р.О. Статистична оцінка чинників соціально-економічного розвитку. — К.: Знання, 2007. — 311 с.
5. Борецька Н.П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми: Монографія. — Донецьк: Янтар, 2001. — 352 с.
6. Тавокин Е.П. Исследование социально-экономических и политических процессов: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 189 с.
7. Шамилева Л.Л. Статистическое моделирование и прогнозирование: курс лекций. Учебное пособие. — Донецк: Каштан, 2008. — 310 с.
8. Україна в цифрах за 2008 рік. Статистичний збірник. — К.: Державний комітет статистики України. — 2009. — 258 с.
9. Соціальний захист населення України. Статистичний збірник. — К.: Державний комітет статистики України, 2009. — 126 с.

10. Людський розвиток в Україні: 2003 рік (колектив авторів) / Щорічна науково-аналітична доповідь / За ред. Е. М. Лібанової. — К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2004. — 290 с.

Представлено в редакцію 17.09.2009 р.

УДК 657.1.

И. В. Бешуля, доцент, к. э. н., доцент, Донецкий национальный университет

ФЕНОМЕН НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ НА ЭТАПЕ ИХ ПЕРВИЧНОГО УЧЕТНОГО ПРИЗНАНИЯ

Сложности в учете нематериальных активов начинаются с момента их первичного признания. Статья посвящена исследованию феноменальных черт неосязаемых объектов, выделяющих их в особый объект и влияющих на предпосылки учета. В ней обоснованы предложения по совершенствованию нормативной базы учета методики капитализации и рекапитализации расходов на нематериальные активы.

Ключевые слова: нематериальные активы, учетное признание, капитализация, рекапитализация расходов, идентификация, лицензионные договоры.

Трансформация постиндустриального общества в общество знаний предусматривает создание инновационной модели, основной составляющей которой является интеллектуальный капитал как совокупность нематериальных ресурсов. Посредством наращивания нематериальных активов достигается эффект капитализации имущества компании.

На сегодняшний день в теории и практике бухгалтерского учета нематериальных активов существует ряд нерешенных проблем, а именно: недостаточное исследование экономической сущности нематериальных активов, расхождения категорийно-понятийного аппарата, недостаточная разработанность их учетной классификации, дискуссионность состава нематериальных активов, отсутствие методики учета операций с отдельными видами нематериальных активов в связи со сложностью их идентификации и оценки и прежде всего на уровне первичного признания.

Тем не менее, уникальные по своей природе нематериальные, неосязаемые активы используются на каждом предприятии и организации, и наблюдается устойчивая тенденция изменения структуры активов в пользу последних.

Развитию теории и практики вопросов бухгалтерского учета нематериальных активов посвящены работы И. Жураковской [1],[2], И. В. Капли, О. Н. Кормушко [3], И. Павлюка [4], Л. Городянской [5],[6], Г. Нашкерской [7]. Некоторые аспекты учетных проблем затронуты зарубежными авторами, такими как Хенни Ван Грюнинг [8], Л. З. Шнейдман [9], Э. С. Хендриксен [10]. Однако они посвящены зарубежной учетной практике. Сегодня национальная и международная практика учета испытывает трудности в связи с отставанием теоретических разработок почти по всем объектам и процедурам учета нематериальных активов. Исследования зарубежных и отечественных ученых сосредоточены на рыночной оценке нематериальных активов и общих проблемах защиты интеллектуальной собственности. Вопросы их идентификации, первичного признания, классификации как предпосылок бухгалтерского учета затрагиваются редко и поверхностно.

Целью данной работы является изучение учетного феномена нематериальных активов, теоретическое обоснование предложений по совершенствованию нормативно-правовой базы их учета, разработка методики их учетного признания в рамках учетной концепции капитализации и рекапитализации прав на интеллектуальную и промышленную собственность.

Сегодня все больше компаний понимают, что их преимущества — это обладание «мягкими» нематериальными активами, а не оборудованием, зданиями, кирпичами, т. е. твердыми материальными активами, и что себестоимость продукта сегодня в большей степени включает интеллектуальные активы и услуги научно-исследовательского характера. В эпоху экономики знаний система учета, информирующая о стоимости сырья и рабочей силы, неприемлема, и даже в производстве три четверти добавления стоимости достигается из-за знания. Но в бухгалтерском учете нет четкого ответа на вопрос как такие активы должны оцениваться, и почему балансовые отчеты игнорируют некоторые нематериальные активы. Видимо, учетные аспекты попыток признания этих активов непреодолимы.

Обратимся к ретроспективному аспекту учета нематериальных активов. Слово «нематериальный» (*intangible*) происходит от латинского *tangier* и означает «касаться, осязать». Следовательно, та собственность, субстанция которой невещественна, бестелесна, является нематериальной. Нематериальные активы как объект учета возникли еще в XI веке, но первая попытка нормативного регулирования их учета была сделана Комитетом по методам бухгалтерского учета Американского института бухгалтеров в 1944 г. и лишь в 1998 г. был принят МСФО 38 «Нематериальные активы» [8]. Становление данного объекта в любых экономических системах характеризуется переплетением экономических и правовых аспектов. Предпосылкой выделения нематериальных активов в отдельный объект учета является необходимость защиты имущественных и авторских прав. Острота проблемы возрастает с развитием рыночных отношений, так как в составе имущества предприятий появляется новый вид средств, отличительной особенностью которого является отсутствие вещественно-натуральной формы — нематериальные активы.

Для стран постсоветского пространства это совершенно новый объект учета, появление которого обусловлено приватизацией государственного имущества и необходимостью защиты прав имущественной, интеллектуальной и промышленной собственности. Однако в СССР отсутствовало понятие нематериальных активов. Только в 1993 г. в Украине были приняты законы относительно интеллектуальной собственности. В бухгалтерском учете отсутствовали критерии учетного признания нематериальных активов, отсутствовало определение этого объекта, существовал лишь перечень имущества, которое можно было отнести к нематериальным активам. Зарубежные ориентиры появились только в 1998 г., когда был принят МСФО 38 «Нематериальные активы» [8]. С принятием в 1999 году П(С)БУ 8 «Нематериальные активы» [11] были определены методологические принципы учета этих объектов и дано их сущностное экономическое определение. Однако П(С)БУ 8 разрабатывался на основе устаревшей редакции МСФО 38, в связи с чем в нем существуют пробелы, неточности терминологического и понятийного характера, а также в вопросах идентификации, классификации и оценки нематериальных объектов.

Они представляют собой один из наиболее сложных объектов бухгалтерского учета. Разработкой правил учета нематериальных активов заняты многие международные организации и национальные регулирующие органы. Международный совет по бухгалтерским стандартам выделяет следующие проблемы учета, связанные с нематериальными активами:

- определение первоначальной стоимости;
- идентифицируемость объекта;
- амортизация путем периодического списания на издержки;
- сложность определения их срока службы и величины ожидаемых выгод [12].

Таким образом, феноменальные особенности нематериальных активов порождают сложности в их учете в странах с развитой рыночной экономикой и в Украине.

По своей природе многие объекты бухгалтерского баланса нематериальны — это расходы будущих периодов, вложения в ценные бумаги, дебиторская задолженность. Однако в бухгалтерском учете к нематериальным активам относятся только капитальные (необоротные) активы, т. е. ни дебиторская задолженность, ни расходы будущих периодов не рассматриваются в учете как нематериальные активы.

Нематериальные активы могут быть определены на основе следующих характеристик:

- идентифицируемость: идентифицируемые или неидентифицируемые.
- способ приобретения: приобретенные отдельно, в группе, в результате бизнес — комбинирования или выработанные внутри.
- ожидаемый период предоставления преимуществ: ограничен законом или контрактом, связан с человеческим или экономическим фактором, бесконечный или неопределенный.
- делимость от всего предприятия: права, передаваемые без передачи собственности, продаваемые и неотделимые от предприятия.

Согласно МСФО объект должен быть признан активом тогда, когда он: удовлетворяет определению актива, измеряем, значим, достоверен. Следовательно, нематериальные ресурсы, удовлетворяющие этим критериям, должны всегда признаваться активами точно так же, как и вещественные. Но признание неосязаемых активов намного сложнее, чем вещественных.

Чтобы объект считался нематериальным активом, необходимо, чтобы он отвечал определению актива, был измеряемым, значимым, достоверным и еще и обязательно неосязаемым.

Неосязаемые активы имеют существенные отличия от вещественных, которые проявляются в ограниченности их альтернативного использования, невозможности обособленного рассмотрения в отрыве от других активов (материальных), неопределенности получения выгоды.

Ценность любых активов определяется будущей экономической выгодой, которую они обещают. Неопределенность будущей выгоды очевидна, т. е. в одних условиях выгоды могут быть значительны, а в других — равны нулю. Доход, который предположительно могут принести нематериальные активы, не очевиден ни по величине, ни по времени его получения. Но неопределенность характерна не для всех нематериальных активов или в разной степени.

Большинство нематериальных активов, представляющих собой расходы на разработку оригинальных технологий, изделий или защиту исключительных прав, не имеют возможности альтернативного использования.

Поэтому их пытаются рассматривать как остаточную выгоду после всех материальных активов. Аргументом является утверждение, что нематериальные активы неотделимы от фирмы и не могут быть оценены текущими денежными эквивалентами, т. е. они не являются активом и должны списываться сразу после приобретения. Однако авторские права, фирменные и торговые знаки, «ноу-хау» могут быть куплены и проданы.

Таким образом необходимы серьезные исследования по поводу альтернативности использования этих объектов и введения нового классификационного учетного признака. Естественно это приведет к разработке новых учетных методик. Нематериальные активы зачастую существуют и имеют оценку только в комбинации с материальными активами фирмы (земля и право на нее). Например комплекс технических решений по модернизации приобретенного заводом станка неотделим от материальной составляющей (сам станок) и если право на эти решения защищено, то можно говорить о нематериальном активе. Таким образом, и материальные и нематериальные активы только при совокупном рассмотрении имеют оценку и должны признаваться по правилу признания активов.

На этапе первичного учетного признания объекта определяющим является фактор идентифицируемости. Под признаком идентификации понимается возможность самостоятельного существования нематериального объекта как актива. Тот факт, что объекту учета можно вменить некоторое учетное наименование, указывает на то, что он идентифицируем (распознаваем) [9]. Но момент, в который объект становится идентифицируемым, определить сложно. Применительно к нематериальным акти-

вам отчуждаемость означает возможность передачи объекта как такового в собственность другому лицу. Таким образом, собственник неосязаемого объекта должен иметь возможность выделить его из совокупного имущества, зафиксированного в балансе, отделить от других объектов и распорядиться по своему усмотрению, что вытекает из права собственности. Феноменально в данном случае то обстоятельство, что в отношении нематериальных объектов актива баланса фактор идентифицируемости на этапе их первичного учетного признания должен базироваться еще и на праве распоряжения и использования.

Неосязаемые активы в международной практике классифицируются на идентифицируемые и неидентифицируемые. К первым относятся патенты, лицензии, торговые марки, и они могут быть проданы индивидуально. Ко вторым относится приверженность потребителя к данной марке или разновидности товара и репутация товара: они могут быть реализованы только вместе с предприятием [8]. В отечественном учете к идентифицированным нематериальным активам относятся, например, патенты, торговые марки, авторские права и т. д., а к неидентифицированным относится гудвилл и поэтому на него не распространяется П(С)БУ 8 [11]. Таким образом, этот стандарт регулирует учет только идентифицированных объектов, что вытекает из определения. В Украине нематериальным активом признается тот немонетарный актив, который не имеет материальной формы, может быть идентифицирован и содержится предприятием с целью использования в течение периода больше одного года (или одного операционного цикла, если он превышает год) для производства, торговли, в административных целях или для предоставления в аренду другим лицам [11]. В этом определении крайне сложным является условие идентификации. Проблема идентификации нематериальных активов выражается в том, что существуют идентифицированные нематериальные активы, подлежащие обмену и не подлежащие обмену. К первым относятся те объекты, которые существуют независимо от других активов фирмы и могут быть проданы отдельно. Это — патенты, регистрация промышленного дизайна, авторские права, торговые марки, франшизы и улучшение арендной собственности. Ко второй группе относятся нематериальные активы, которые можно идентифицировать, но обмену они не подлежат. Они имеют две специальные характеристики: являются долгосрочными авансовыми выплатами; они не наделяют владельца никакими правами, которые могут быть переданы другой стороне. Примером могут служить организационные расходы, т. е. затраты, имевшие место при организации деятельности. Гудвилл является неидентифицируемым нематериальным активом. Он может быть идентифицирован только со всем предприятием. Он учитывается только при покупке целого бизнеса, т. к. является оценочным счетом действующей фирмы. Идентифицируемые и неидентифицируемые нематериальные активы могут быть разработанными и приобретенными. Это порождает значительные методические различия в учете их движения и отражения механизма извлечения выгод.

В момент первичного признания нематериальных активов зачастую сложно определить с их принадлежностью к классификационным груп-

пам. В международном стандарте финансовой отчетности 38 «Нематериальные активы» [8] приведен перечень ресурсов, относящихся к нематериальным активам: научные или технические знания; разработка и внедрение новых процессов и систем; лицензии; интеллектуальная собственность; знания рынка и товарные знаки; публикуемые издания. Стандарт указывает обычные примеры объектов, охватываемых понятием нематериальных активов: компьютерное программное обеспечение; авторские права; кинофильмы; списки клиентов; права обслуживания; лицензии на рыболовство; франшизы; права на объект и др. Он рассматривает возможность приобретения нематериального актива как части объединяющихся компаний, а также внутреннее создание нематериального актива в результате разработок.

В украинском учете нематериальные активы группируются по следующим классификационным группам: права пользования природными ресурсами, права пользования имуществом, права на знаки для товаров и услуг, права на объекты промышленной собственности, авторские и смежные с ними права, гудвилл, другие нематериальные активы.

В российском «Положении бухгалтерского учета» 14/2000 «Учет нематериальных активов» [13] дан закрытый перечень видов нематериальных активов: объекты интеллектуальной собственности, права пользования земельными участками, природными ресурсами, отложенные затраты (НИОКР, организационные расходы), цена фирмы (гудвилл).

Достаточно жесткие условия российского учета в отношении признания объекта нематериальным активом вытеснили из этой категории ранее признаваемые таковыми товарные знаки, программы ЭВМ, базы данных, права на жилье, квартиры, а также авторские права на произведения науки, литературы, искусства, а также объекты смежных прав. Не вошли в перечень нематериальных активов лицензионные права, «ноу-хау». Таким образом, в российском учете обозначилась тенденция к сужению круга объектов, относимых к нематериальным активам, который и ранее был неполным по сравнению с рекомендациями МСФО.

Очевидно, что международные стандарты рассматривают более широкий круг объектов, чем российские и украинские стандарты. На этапе первичного признания зачастую возникают трудности с отнесением объекта к определенной классификационной группе, тем более что П(С)БУ 8 не содержит ни поясняющих приложений ни примеров.

Нематериальные активы как никакой другой учетный объект являются зависимыми от юридического толкования. Необходимо терминологию и классификационные группы привести в полное соответствие с законодательством об охране прав собственности.

Следующий аспект феномена нематериальных активов — это учет возмещения их стоимости и извлечения экономических выгод. Общеизвестно, нематериальные активы делятся на амортизируемые и неамортизируемые.

Процедура амортизации нематериальных активов в основном аналогична процедуре начисления износа материальных активов. Однако для амортизации нематериальных активов должен использоваться равномер-

ний метод до тех пор, пока компания не докажет большую уместность использования другого систематического метода [8].

Нематериальные активы, имеющие определенный срок службы, должны списываться путем начисления амортизации в течение срока их службы. Те нематериальные активы, которые не имеют сроков службы, амортизируются в течение разумного времени, не превышающего срок, установленный МСФО [8].

При определении срока службы должны быть учтены следующие факторы: юридические, регулятивные и договорные положения, которые могут ограничить максимальный срок службы; условия для обновления или продления, которые могут изменить предполагаемый срок службы; износ, спрос и другие экономические факторы, которые могут уменьшить срок службы; срок службы, который может соответствовать ожидаемому сроку работы или группе работников; ожидаемые действия конкурентов и других субъектов, которые могут ограничить существующую конкурентоспособность нематериального актива; срок службы других активов, которые входят в комплекс с нематериальным активом.

Согласно международным правилам учета в отличие от основных средств, по которым при начислении амортизации используются косвенные методы, по нематериальным активам применяют прямую методику амортизации. В связи с этим суммы амортизации или истощения материальных активов длительного пользования собираются на контрактных счетах. А при начислении амортизации по неосязаемым активам на сумму амортизации сразу уменьшается первоначальная стоимость этих активов, т. е. для учета амортизации за рубежом используется активный счет [12].

Первичное учетное признание объектов актива реализуется через их капитализацию. Феномен нематериальных активов проявляется в неопределенности и необязательности процесса рекапитализации ранее капитализированных расходов на нематериальные активы. Некоторые объекты подлежат рекапитализации через амортизацию, отдельные из них не подлежат амортизации ни при каких условиях.

В некоторых странах, в частности в Австралии, Бразилии, Италии, Швеции, Японии, в числе нематериальных активов учитываются расходы на научные исследования и разработки, т. е. эти расходы капитализируются в учете как активы. Практика таких государств, как Канада, Франция, Швейцария и Великобритания, допускает капитализацию и амортизацию лишь расходов на опытно-конструкторские работы при условии технической осуществимости, коммерческой и финансовой жизнеспособности научно-технической разработки. В Германии, Мексике и США капитализация данных расходов не допускается.

Неопределенность возникает в отношении прав на интеллектуальную собственность и некоторых объектов прав промышленной собственности. Здесь механизмом извлечения экономических выгод могут быть отношения, регулируемые лицензионными договорами. С нашей точки зрения, расходы на создание нематериальных активов, капитализированные лицензиаром, не подлежат амортизации, если не используются в его деятель-

ности, но являются объектом лицензионного договора с лицензиатом. Такие договоры лицензиар может заключить неопределенное количество на различный срок. Экономические выгоды могут быть получены лицензиаром посредством единоразового — паушального платежа и/или текущих платежей в форме роялти. У лицензиата, с нашей точки зрения, сумма паушального платежа подлежит капитализации, как нематериальный актив. Он подлежит амортизации исходя из срока лицензионного договора. Здесь возникают ассоциации с арендой. Но феномен в учете нематериальных активов, основанных на лицензионных договорах, заключается в том, что происходит тиражирование переданных лицензиатам прав использования нематериального объекта; при этом этот объект как право собственности остается активом лицензиара.

Авторские права и подобные им нематериальные активы учитываются по стоимости приобретения. Но если запатентованное изобретение разрабатывается в компании, то издержки обычно не капитализируются. В практике международного учета стоимость вышеперечисленных нематериальных активов амортизируется в течение срока полезной службы активов, с учетом законодательных и технологических ограничений, но не более 40 лет. Патенты, авторские права и другие объекты интеллектуальной и промышленной собственности, подлежащие амортизации, являются отложенными затратами, т. е. концептуально представляют собой расходы будущих периодов. В этом еще одна сложность признания нематериальных активов.

Учетные проблемы с нематериальными активами в основном проявляются на этапе их первичного признания и капитализации расходов, понесенных в связи с приобретением их или созданием внутри компании. Это объясняется не только их новизной с позиции многовековой учетной практики, но и наличием феноменальных характеристик. Исследования позволили выделить те из них, от которых необходимо отталкиваться при разработке учетных методик и в процессе оптимизации П(С)БУ 8 «Нематериальные активы»:

- невозможность обособленного рассмотрения нематериальных активов в отрыве от соприкасающихся с ними вещественных, особенно при определении срока и направления использования;
- фактор идентифицируемости, осложняющий признание, должен быть возведен в ранг классификационного признака и максимально уточнен в П(С)БУ;
- классификационные группы подлежат уточнению с позиции признания превалирования юридической терминологии и формы, как проявления одного из феноменов на этапе учетного признания;
- амортизируемость, свойственная не всем нематериальным активам должна присутствовать как классификационный признак. Разработаны предложения по методике признания нематериальных объектов, возникающих в связи с реализацией лицензионных договоров, демонстрируют оправданность выделения новых классификационных признаков на этапе капитализации расходов.

Складнощі в обліку нематеріальних активів починаються з моменту їх первинного визнання. Стаття присвячена дослідженню феноменальних рис нематеріальних об'єктів, що виділяють їх в особливий об'єкт і впливають на передумови обліку. У ній обгрунтовані пропозиції щодо вдосконалення нормативної бази обліку методики капіталізації і рекапіталізації витрат на нематеріальні активи.

Difficulties in accounting for intangible assets beginning with the moment of their initial recognition. The paper suggests a phenomenal features of intangible objects that emit them in a special object, and affecting the accounting prerequisites. It justified proposals for improving regulatory accounting methods capitalization and recapitalization costs of intangible assets

ЛИТЕРАТУРА

1. Жураковская И. Отражение прав на объекты интеллектуальной собственности в отчетности / Ирина Жураковская // Бухгалтерский учет и аудит. — 2009. — № 11. — С. 50-57.
2. Жураковская И. Особенности отражения в учете прав пользования объектами интеллектуальной собственности / Ирина Жураковская // Бухгалтерский учет и аудит. — 2007. — № 9. — С. 51-59.
3. Капля І.В. Интеллектуальний капітал: економічна природа та проблеми обліку / І. В. Капля, О. Н. Коркушко // Облік і фінанси АПК. — 2007. — № 3-5. — С. 132-138.
4. Павлюк И. Бухгалтерский учет выбытия и амортизации нематериальных активов / Иван Павлюк // Бухгалтерский учет и аудит. — 2007. — № 2. — С. 3-8.
5. Городянская Л. Интеллектуальная собственность как нематериальный объект учета на предприятии / Лариса Городянская // Бухгалтерский учет и аудит. — 2007. — № 4. — С. 41-46.
6. Городянская Л. Гудвилл и воспроизводимые интеллектуальные ресурсы / Лариса Городянская // Бухгалтерский учет и аудит. — 2009. — № 5. — С. 42-49.
7. Нашкерская Г. Оценка нематериальных активов / Г. Нашкерская // Бухгалтерский учет и аудит. — 2006. — № 11. — С. 23-30.
8. Хенни Ван Грюнинг. Международные стандарты финансовой отчетности [практическое руководство]. — М.: Весь Мир, 2006. — 328с.
9. Шнейдман Л. З. Учет новых видов имущества и операций. — М: Бухгалтерский учет, 2006. — 112с.
10. Хендриксен Э. С. Теория бухгалтерского учета / Э. С. Хендриксен, М. Ф Ван Бреда / Пер. с англ. под ред. проф. Я. В. Соколова. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 576 с.
11. Положения (стандарты) бухгалтерского учета 8 «Нематериальные активы»: Приказ министерства финансов Украины от 18 окт. 1999 г., № 242.
12. Финансовый учет: учебное пособие. — К.: USAID, ФПБАУ, 2006. — 509 с.
13. ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов» // Бухгалтерский учет. — 2008. — № 7. — С. 17-21.

Представлено в редакцию 09.10.2009 г.

УДК 336.711 (477)

Р. А. Герасименко, к. э. н., доцент, Донецкий национальный университет;

Т. А. Зубарева, студент, Донецкий национальный университет

РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ БАНКОМ УКРАИНЫ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье изложена авторская точка зрения по вопросу разграничения понятий форм и методов регулирования банковской деятельности; обоснована необходимость и разработаны рекомендации по совершенствованию порядка открытия на территории Украины филиалов иностранных банков и лицензированию деятельности банков; внесены предложения по совершенствованию регулирования кредитного и депозитного риска банка в условиях финансовой и экономической нестабильности в обществе.

Ключевые слова: банки, регулирование банковской деятельности; Национальный банк Украины; экономические нормативы.

Состояние банковской системы во многом определяется средой их функционирования. Нестабильность экономической и политической ситуации в стране и влияние внешних факторов, связанных с мировым финансовым кризисом и нестабильностью на мировых рынках капиталов, обусловили резкое ухудшение состояния банковской системы Украины в современных условиях. Это проявилось в кризисе ликвидности ряда отечественных банков (по этой причине в настоящее время к 17 банкам применена процедура временной администрации), значительном росте проблемной ссудной задолженности учреждений банковской системы страны (по данным Национального банка Украины доля проблемной ссудной задолженности на 1.10.2009 г. составила 7,11%), убыточных результатах деятельности в 2009 г. значительного количества банков (по данным Национального банка Украины на 1.07.2009 г. из 184 действующих в стране банков 104 банка имели убыточные финансовые результаты деятельности). В сложившейся ситуации регулирование банковской деятельности со стороны центрального банка страны приобретает особую актуальность и требует дальнейшего совершенствования.

Исследованием данной проблемы занимаются многие отечественные и зарубежные ученые, в том числе, Б. П. Адамик [1], О. П. Орлюк [2], В. В. Пасічник, А. О. Селіванова [3], В. П. Поляков [4], Ю. А. Бабичева [5], О. С. Любунь, В. С. Любунь, И. В. Иванец [6] и другие. Однако, в экономической науке до настоящего времени нет однозначного определения понятия «регулирование банковской деятельности». Не до конца решены проблемы допуска иностранных банков и их филиалов на рынок банковских услуг в Украине. Слабо проявляется регулирующее воздействие цент-

рального банка на предупреждение появления проблемных коммерческих банков и их вывода из кризисного состояния. Остаются несовершенными методы регулирования деятельности банков по важнейшим направлениям банковского бизнеса.

Целью данной статьи является углубление теоретических исследований регулирования банковской деятельности и разработка практических рекомендаций по повышению его эффективности.

Решение проблемы повышения регулирующего воздействия НБУ на обеспечение стабильности банковской системы и усиления ее роли в экономическом развитии страны требует уточнения понятия «регулирования деятельности банков», в трактовке которого мнения ученых расходятся [1, с. 174; 2, с. 162; 3, с. 238; 4, с. 139]. На основе критического рассмотрения имеющихся точек зрения и собственных исследований мы пришли к выводу о том, что регулирование банковской деятельности представляет собой совокупность форм, методов и инструментов, применяемых соответствующими органами государственной власти и самими банками для поддержания их стабильной и эффективной работы на рынке.

В Украине на макроуровне основным регулятором деятельности банков выступает Национальный банк Украины. Его регулирующая функция состоит в создании системы норм, которые регулируют деятельность банков, определяют общие принципы банковской деятельности, порядок осуществления банковского надзора, ответственность за нарушение банковского законодательства [7, с. 1]. Реализация этой функции НБУ обеспечивается на основе административной и индикативной формы воздействия центрального банка на деятельность банков второго уровня.

Поскольку форма — это только внешнее, наиболее общее проявление исследуемого явления, для раскрытия сущностного ее содержания применительно к объекту нашего исследования необходимо выяснить методы регулирования Национальным банком Украины банковской деятельности и инструменты их реализации.

Изучение научной и законодательной литературы выявило отсутствие среди ученых существенных разногласий в определении понятия «административные методы регулирования деятельности банков», под которыми понимается совокупность прямых запретов и ограничений относительно качественных и количественных параметров деятельности банков. В то же время инструменты реализации данного метода регулирования банковской деятельности трактуются не одинаково. [7; 5, с. 297-298]. На основе критического рассмотрения имеющихся точек зрения по этому вопросу и собственных исследований мы пришли к следующим выводам.

Административные методы регулирования банковской деятельности применяются Национальным банком Украины как на стадии принятия решений о допуске банков на рынок, так и в период их функционирования. При этом всю совокупность применяемых в рамках этого метода инструментов воздействия НБУ на деятельность банков целесообразно объединить в 3 группы:

- 1) допуск к рынку;
- 2) количественные ограничения;

3) фиксация маржи.

Наша точка зрения по составу этих инструментов и их характеристике изложена в ранее опубликованной статье «Системный подход к раскрытию содержания регулирования деятельности коммерческих банков» [8, с. 145].

Несколько сложнее охарактеризовать индикативную форму регулирования НБУ деятельности банков второго уровня, что обусловлено необходимостью уточнения содержания этого понятия, поскольку в научной и законодательной литературе этот аспект исследуемой проблемы остается недостаточно освещенным. Кроме того, идентичные по своему содержанию характеристики применяемых НБУ мер по регулированию деятельности банков, в одном случае трактуются как его форма [7], в других случаях — как метод его осуществления [5, с. 297-298].

В основе разрешения этой проблемы, на наш взгляд, должно быть понимание того, что методы регулирования НБУ деятельности банков — это способы и приемы воздействия центрального банка страны на банки с целью обеспечения стабильной и устойчивой их деятельности и поддержания к ним общественного доверия. Форма — это внешнее очертание тех действий, которые предпринимаются центральным банком страны для достижения этой цели. Исходя из смыслового содержания понятия «индикатор» [9, с. 186], под индикативной формой регулирования применительно к объекту нашего исследования следует понимать отслеживание соблюдения банками установленных НБУ качественных и количественных характеристик их деятельности на рынке. Отсюда следует, что индикативное регулирование банковской деятельности предусматривает использование Национальным банком Украины экономических методов, представляющих собой совокупность мер косвенного воздействия НБУ на качественные и количественные параметры работы банков на финансовом рынке. Сущностными характеристиками экономических методов регулирования НБУ деятельности банков является то, что:

- во-первых, они проявляют свое действие не сразу, а по истечении некоторого периода времени;
- во-вторых, их применяют для предупреждения возможных негативных последствий той или иной ситуации или для защиты уже существующей (угрожающей интересам банка) ситуации, которая может вызвать неплатежеспособность, убытки или банкротство банка [8, с. 146]. Первые из них предусматривают применение протекционистских мер, тогда как вторые — превентивных мер;
- в-третьих, экономические методы регулирования НБУ деятельности банков включают нормативные методы и корректирующие методы. Нормативные и корректирующие методы отличаются гибкостью и возможностью банков смягчать их нежелательное влияние на ту или иную сферу их деятельности на основе эффективного внутрибанковского менеджмента.

Каждому из рассмотренных методов регулирования деятельности банков соответствуют определенные инструменты их реализации, характеристика которых достаточно полно отражена в научной литературе.

В составе мер административного регулирования особое место занимает регистрация банков и лицензирование их деятельности.

Анализ практики регистрации и лицензирования банков выявил их несовершенство в части процедуры аккредитации и функционирования филиалов иностранных банков, в следствии чего повышаются риски их клиентов-резидентов Украины.

В соответствии с изменениями, внесенными в Закон Украины «О банках и банковской деятельности», иностранным банкам предоставлено право на открытие их филиалов в Украине. Вместе с тем порядок их открытия, надзора и регулирования деятельности, отраженные в Законе Украины и подзаконных актах НБУ, до настоящего времени не учитывают всех факторов риска, носителями которых могут быть филиалы иностранных банков, открываемых на территории Украины. Прежде всего, это связано с правовой неурегулированностью полномочий Национального банка Украины по реализации своей надзорной функции относительно деятельности филиалов иностранных банков. Поскольку филиал не является юридическим лицом, это усиливает банковские риски и может подорвать стабильность банковской системы страны. По этой же причине вызывает сомнение обоснованность положений Закона Украины «О банках и банковской деятельности», предусматривающих требования к минимальному размеру приписного капитала филиалов зарубежных банков на уровне минимальных требований к уставному капиталу создаваемых банков-юридических лиц. Этим, в числе других причин, можно объяснить, почему руководство НБУ отказывается принимать какие-либо меры по началу процедуры аккредитации филиала иностранного банка. В результате, за последние несколько лет на территории Украины не было открыто ни одного филиала иностранного банка.

Неоднозначно можно отнести и к чрезмерной детализации отдельных сторон создания и лицензирования деятельности филиалов и представительства иностранных банков в Законе Украины «О банках и банковской деятельности». Закон должен определять основополагающие принципы открытия, функционирования и регулирования деятельности структурных единиц иностранных банков. Процедурные аспекты должны быть регламентированными в подзаконных актах — нормативно-правовых документах, разрабатываемых НБУ. Менять Закон или вносить в него частые изменения и дополнения, значит демонстрировать его несовершенство и недостаточную проработанность. Кроме того, есть и объективный фактор, который подтверждает обоснованность нашей точки зрения по данной проблеме. Рыночная среда функционирования банков в Украине, процессы, происходящие на мировых финансовых рынках, глобализация мирохозяйственных связей постоянно будут требовать внесения корректив в порядок открытия филиалов иностранных банков на территории нашей страны. На основе этого может быть разработан отдельный нормативный документ, регламентирующий все процедурные аспекты открытия филиала иностранного банка на территории нашей страны, или будут вноситься соответствующие дополнения и изменения в действующее Положение о порядке создания и регистрации банков, открытия их филиалов

и представительств в Украине, не затрагивая при этом положения Закона «О банках и банковской деятельности».

Остается несовершенной и практика лицензирования банковской деятельности. Как показал опыт работы НБУ в этой области, в действующем Положении о лицензировании деятельности банков для обеспечения стабильности банковской системы страны следует изменить условия получения банковской лицензии вновь создаваемого банка в части представляемого им бизнес-плана. В настоящее время он составляется на текущий год, что в условиях углубления рыночных отношений в стране и экономической нестабильности является недостаточным. В этой связи считаем необходимым вновь создаваемым банкам для получения банковской лицензии представлять в НБУ бизнес-план, рассчитываемый на срок три года, как это имеет место в мировой банковской практике и предусмотрено требованиями Мирового банка и МВФ.

В настоящее время ряд банков столкнулись с кризисом ликвидности, угрожающим им банкротством. Для поддержания стабильности отечественной банковской системы НБУ вынужден был применить к таким банкам процедуру временной администрации. По данным Национального банка Украины по состоянию на 01.11.2009 г. временные администрации действуют в 17 банках страны. Причин этому много. Они носят как объективный, так и субъективный характер. В то же время есть основания судить о недостаточной эффективности системы раннего реагирования со стороны НБУ с помощью рейтинговой системы CAMEL'S относительно финансового состояния, уровня менеджмента и надежности банков, что требует усиления контроля со стороны службы банковского надзора НБУ и применения соответствующих мероприятий для предотвращения банковских банкротств.

Приоритет системы CAMEL'S общепределенный и законодательно определенный, но проведение оценки по данной методике требует исследования конфиденциальной информации, доступ к которой имеют лишь регулирующие органы. В интересах макроэкономической стабильности результаты ее применения к учреждениям банковской системы страны являются закрытыми для широкого круга лиц. В то же время, при всей перспективности такого проведения банковского анализа рейтинговая система CAMEL'S имеет недостатки методического плана, на что указывает ряд ученых [10, с. 29]. Во-первых, в ней четко не формализовано, как эксперт, имея представление о значениях «мелких» составляющих, должен выставлять балльные оценки основных компонентов. Во-вторых, представляется некорректным способ получения итогового показателя надежности банка, предполагающий простое суммирование балльных оценок компонентов надежности. Балльные оценки имеют квазичисловую природу и потому отличаются от статистических показателей [10, с. 30]. Для решения данной, на наш взгляд, требуется совершенствование рейтинговой системы CAMEL'S.

Особенно актуальным в настоящее время является вопрос восстановления соответствующего финансового состояния проблемных банков. Как показала практика, применение к проблемным банкам процедуры вре-

менной администрации требует дальнейшего совершенствования. Один из основных ее недостатков — большой объем работы, возложенной на одно лицо, временного администратора. Разобраться с состоянием банка временный администратор должен в соответствии со ст. 85 Закона «О банках и банковской деятельности» за один месяц. В этой связи заслуживает внимания точка зрения тех специалистов, которые считают, что введение временных администраций в лице одного человека — независимого эксперта, является экономически не оправдано. Временному администратору не под силу одному полностью справиться со всеми возникшими в банке проблемами [11]. Для этих целей целесообразно привлекать высокооплачиваемых управленцев, а средства на их содержание выделять за счет специально создаваемого фонда.

Основной формой индикативного регулирования является установление обязательных экономических нормативов, регулирующих деятельность банков. Всю совокупность экономических нормативов можно объединить в следующие группы: нормативы достаточности собственного капитала; нормативы ликвидности; нормативы максимального размера кредитного риска; нормативы инвестиционного риска; нормативы валютного риска.

Как показали исследования, применяемые НБУ экономические нормативы регулирования деятельности банков имеют обобщенный характер и предназначены для комплексной оценки деятельности банков со стороны государства. Их нарушение может свидетельствовать о наличии у банков отдельных проблем или о предпосылках их возникновения, поэтому требуют от органов надзора проведения более детального изучения и анализа операций банков-нарушителей с целью предотвращения их рискованной деятельности. В то же время в условиях финансового кризиса этот метод регулирования деятельности банков не дает желаемого эффекта, подтверждением чему является увеличения количества проблемных банков, убыточные результаты деятельности значительного количества банков. Отмечается резкое ухудшение качества кредитного портфеля, снижение объемов кредитов, включая реальный сектор экономики (табл. 1)

Таблица 1

**Динамика кредитного портфеля банков в Украине
за период с 2007 по 2009 гг. ***

Период времени	Размер кредитного портфеля, млн. грн.	В процентах к предыдущему периоду
01.01.2007г.	269 688	172,5
01.01.2008 г.	485 507	180,0
01.07.2008 г.	522 026	107,5
01.01.2009 г.	792 384	151,8
01.07.2009 г.	735 095	92,8
01.10.2009 г.	770 024	104,8

* Рассчитано на основе данных источника [12].

Как видим, динамика объемов кредитного портфеля в течение анализируемого периода изменялась. Так, если в течение 2006-2008 гг. по банковской системе Украины отмечался рост кредитных вложений, то на 01.07.2009 г. их объемы сократились по сравнению с началом года. На фоне этого снижения резко ухудшилось качество ссудных активов банков в Украине (табл. 2).

Таблица 2

Динамика проблемной ссудной задолженности и ее удельный вес в кредитном портфеле банков в Украине за период с 2007 по 2009 гг.*

Дата	Размер проблемной ссудной задолженности, млн. грн.	В процентах к предыдущему периоду	Удельный вес в кредитном портфеле, %
01.01.2007	4 456	131,9	1,7
01.01.2008	6 357	142,7	1,3
01.01.2009	18 015	283,4	2,3
01.10.2009	54 757	303,9	7,1

* Рассчитано на основе данных источника [12].

В кредитном портфеле банков возросли объемы и доля проблемных кредитов. Особенно значительный рост проблемной ссудной задолженности банков произошел в последние 2 года. За 2008 г. ее объемы увеличились более чем в 2,8 раза, а за 10 месяцев 2009 г. — почти в 3,0 раза. При этом доля просроченных и сомнительных к возврату ссуд к началу четвертого квартала 2009 года достигла критического значения — 7,1 %.

Сложившаяся ситуация в кредитной деятельности банков свидетельствует о необходимости усиления регулирующего воздействия НБУ этой сферы банковского бизнеса. В этой связи считаем целесообразным, наряду с действующими в настоящее время нормативами кредитного риска, ввести систему коэффициентов для оперативного отслеживания состояния ссудной задолженности банков и разработки мер по предупреждению и снижению риска невозврата ссуд, для чего могут быть использованы следующие коэффициенты.

1. Коэффициент допустимой просроченной ссудной задолженности ($K_{п.з.}$):

$$K_{п.з.} = \frac{K_{п.с.}}{КП},$$

где $K_{п.с.}$ — просроченная, сомнительная ссудная задолженность;
 $КП$ — кредитный портфель.

Расчет этого показателя целесообразно производить еженедельно. Это позволит оперативно оценивать ситуацию в области кредитных вложений банка для принятия своевременных управленческих решений по улучшению качества его кредитного портфеля.

С учетом зарубежной практики значение этого показателя может быть установлено на уровне 0,005-0,03. При его значении 0,07 состояние банка считается критическим.

2. Коэффициент уровня бланковых кредитов ($K_{б.к.}$):

$$K_{б.к.} = \frac{K_6}{КП},$$

где K_6 — бланковые кредиты.

Необходимость расчета данного коэффициента обуславливает тем, что бланковые кредиты выдаются банком без обеспечения, а, следовательно, отсутствует вторичный источник погашения ссудной задолженности в случае, когда у заемщика первичных источников погашения долга перед банком оказывается недостаточно или они вообще отсутствуют.

Считаем возможным установить допустимое значение этого коэффициента в интервале 0,01-0,05 в зависимости от качества кредитного портфеля и доли его ссудных активов в совокупных активах банка. Если кредитный портфель банка составляет более 75 % его активов (что дает основание говорить об агрессивной кредитной политике этого банка и связанного с этим высокого уровня его кредитного риска) допустимое значение данного коэффициента может быть установлено в пределах 0,01-0,2. Если банк ведет умеренную кредитную политику (доля кредитного портфеля банка составляет 65-75 % его совокупных активов) значение этого показателя может колебаться в интервале 0,2-0,4. И лишь при пассивной кредитной политике допустимое значение этого показателя может составить 0,04-0,05. При этом целесообразно учитывать качество кредитного портфеля банка по степени кредитного риска. Чем выше доля стандартных кредитов в кредитном портфеле банка, тем больший допустимый уровень этого показателя может оцениваться как допустимый (в рекомендуемых границах), и наоборот, наличие значительных объемов или выявившаяся тенденция к росту доли нестандартной ссудной задолженности в общем объеме классифицированных кредитов требует более жестких требований к допустимому значению коэффициента $K_{б.к.}$.

Весьма актуальной в современных условиях является проблема совершенствования регулирования деятельности банков по привлечению временно свободных денежных средств домохозяйств. Действующий в начале финансового кризиса мораторий на досрочное расторжение срочных депозитных договоров физических лиц, проблема возврата средств вкладчикам банков с временной администрацией, принятие решения о выплате в национальной валюте сумм компенсации за счет средств ФГВФЛ по вкладам населения, размещенным на банковских счетах в иностранной валюте, подорвали доверие к учреждениям банковской системы. Это привело вначале к массовому изъятию средств вкладчиками, а в последующем — уменьшению притока новых вкладов. Ухудшилась структура депозитных ресурсов банков. Обострилась проблема ликвидности и обеспечения финансовой устойчивости банков. Как следствие, уменьшилась кредитная поддержка банков развития реального сектора экономики.

Решению этой проблемы, в числе других мер, в условиях финансово-го кризиса, как мы считаем, способствовало бы усиление регулирующей роли НБУ деятельности банков по привлечению средств населения. В этой связи считаем необходимым ввести новый норматив достаточности собственного капитала (H_4), рассчитываемый как отношение регулятивного капитала (CK) к сумме вкладов населения в банке ($B_{ф.л.}$):

$$H_4 = \frac{CK}{B_{ф.л.}} \cdot 100.$$

Допустимое значение этого норматива, по нашему мнению, должно быть не ниже 100 %, поскольку в этом случае средства вкладчиков в полном объеме защищены собственным капиталом банка. По данным на 01.10.2009 г. его значение составляет: в целом по банковской системе 45,64 %; по группам банков: по первой — 42,2 %, второй — 51,47 %, третьей — 55,08 %, четвертой — 39,40 %. Поскольку соблюдение банками данного норматива затрагивает интересы широкого круга вкладчиков, считаем целесообразным публиковать информацию о его фактическом значении в журнале «Вісник НБУ», либо в «Бюлетене НБУ», либо размещать эту информацию регулярно на официальном сайте Национального банка Украины.

Выводы. Разработанные рекомендации по совершенствованию регулирования Национальным банком Украины деятельности банков будут способствовать обеспечению устойчивого функционирования как каждого отдельного банка, так и банковской системы Украины в целом. Это повысит защищенность интересов вкладчиков и кредиторов банков, что позволит восстановить доверие к банку как к надежному хранителю денежных сбережений и накоплений.

У статті викладена авторська точка зору відносно розмежування понять форм і методів регулювання банківської діяльності; обґрунтована необхідність і розроблені рекомендації з удосконалення порядку відкриття на території України філій іноземних банків і ліцензування діяльності банків; внесені пропозиції щодо удосконалення регулювання кредитного та депозитного ризику банку в умовах фінансової і економічної нестабільності в суспільстві

The author point of view through question of differentiating of concepts of forms and methods of adjusting of bank activity is expounded in the article; a necessity is grounded and developed recommendation on perfection of order of opening on territory of Ukraine of branches of foreign banks and licensing of activity of banks; brought in suggestion on perfection of adjusting of credit and deposit risk of bank in the conditions of financial and economic nestabil'nosti in societies.

ЛИТЕРАТУРА

1. Адамик Б.П. Центральний банк і грошово-кредитна політика: Підручник / Б. П. Адамик — Тернопіль: Карт-бланш, 2007. — 278 с.
2. Орлюк О.П. Банківська система України. Правові засади організації: Підручник / О. П. Орлюк — К.: КНЕУ, 2004. — 298 с.
3. Пасічник В.В. Банківський нагляд правові засади та проблеми здійснення // Банківське право України / Під заг. ред. А. О. Селіванова. — К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2003. — 458 с.
4. Поляков В.П. Структура и функции центральных банков. Зарубежный опыт / В. П. Поляков, Л. А. Московкина. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 304 с.
5. Банковское дело: справ. пособие / [М. Ю. Бабичев, Ю. А. Бабичева, О. В. Прохова и др.]; под ред. Ю. А. Бабичевой. — М.: Экономика, 1993. — 397 с.
6. Любунь О.С. Національний банк України: основні функції, грошово-кредитна політика, регулювання банківської діяльності: Навчальний посібник / О. С. Любунь, В. С. Любунь, І. В. Іванець. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 351 с.
7. «Про Національний банк України». Закон України від 20 травня 1999 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Герасименко Р.А. Системный подход к раскрытию содержания регулирования деятельности коммерческих банков // Финансы, учет, банки. — 2000. — Вип. 4 — С. 142-147.
9. Словарь иностранных слов. — 18-е изд., стер. — М.: Рус. Яз.; 1989. — 629 с.
10. Методика многокритериальной оценки кредитного портфеля [Электронный ресурс] / Г. А. Халымбетова, Ю. Г. Джураев // Рынок, деньги и кредит. — 2008. — № 9 (136) — С. 27-32. — Режим доступа к журн.: <http://www.finance.uz/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=111>.
11. Администратор банка равно директор [Электронный ресурс] / по данным urportal.com.ua. — Режим доступа к статье: http://www.urportal.com.ua/index.php?lang_id=1&content_id=2598.
12. Офіційний сайт Національного банку України. — Режим доступу: www.bank.gov.ua.

Представлено в редакцию 20.10.2009 г.

УДК 336.76

О. А. Шакура, к. э. н., ассистент, Донецкий национальный университет;**Ю. В. Сердюк-Копчекчи**, к. э. н., доцент,

Донецкий национальный университет

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЕЕ ДИНАМИКУ

В статье исследуется экономическое содержание понятия конкурентоспособности, проведен его критический обзор в научной литературе. Проанализирована и систематизирована совокупность факторов, оказывающих влияние на динамику конкурентоспособности инновационно-активного предприятия.

Ключевые слова: инновации, конкурентные преимущества, конкурентоспособность.

В современных моделях рынка основополагающим признаком является конкуренция, представляя собой один из определяющих факторов развития как отдельных социально-экономических систем, так и национальных экономик в целом. При этом, именно в рыночных условиях наиболее эффективно работает закон конкуренции, условиями которого предопределяется объективный процесс вытеснения с рынка некачественной продукции, предлагаемой по завышенной цене. Анализ мировой практики за последние двадцать лет позволяет сделать вывод о том, что никакая другая концепция не занимала настолько важного места и не вызывала столько дискуссий, как концепция конкурентоспособности. Это связано со стремлением отдельных предприятий, сфер хозяйствования и национальных экономик учесть влияние изменения существующих стандартов с целью эффективной экономической интеграции. Именно этим и объясняется актуальность данной статьи. Несмотря на особый интерес со стороны отечественных и зарубежных ученых-экономистов к изучению данной темы, существует множество неопределенностей, неточностей и противоречивых подходов, препятствующих разработке эффективного механизма управления конкурентоспособностью. Данной проблематике посвящены работы таких ученых, как М. Портер, П. Друкер, Ю. Котлер, Р. Моррис, И. Шумпетер, Р. Базелла, Р. Фостер, Г. Азоев, О. Андреева, Е. Багиев, Г. Киперман, И. Спиридонов, Н. Тренев, А. Дьяченко, В. Петров, Р. Фатхутдинов и др. [1-11].

Целью данной статьи является систематизация и классификация основной совокупности факторов, оказывающих влияние на формирование конкурентного преимущества инновационно-активного предприятия

и изменение его конкурентной позиции на рынке в современных условиях хозяйствования.

Особенно остро стоит проблема конкурентоспособности национальных предприятий в современных условиях хозяйствования, характеризующихся снижением всех основных показателей эффективности функционирования экономики Украины. Несмотря на позитивные сдвиги в отечественной экономике, которые произошли за период 2002-2007 гг., в среднем, каждое третье предприятие являлось убыточным. Однако, в связи с кризисными явлениями в украинской экономике доля убыточных предприятий в общем объеме на начало 2009 г. составила 42,3 %, достигнув своего исторического максимума на анализируемом отрезке времени и существенно превысив уровень данного показателя семилетней давности (рис. 1).

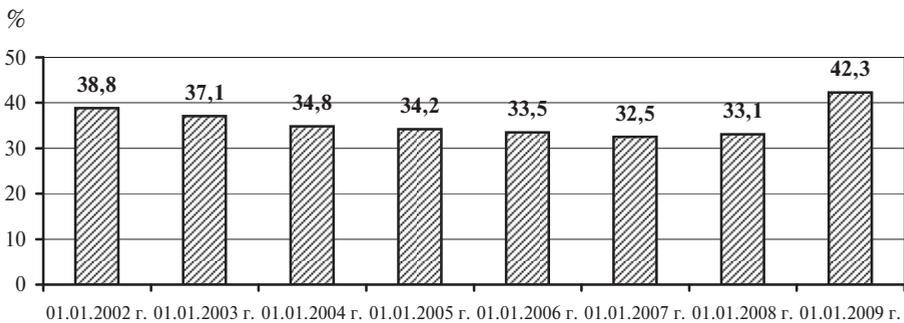


Рис. 1. Динамика доли убыточных предприятий Украины 2002-2009 гг.

В качестве объекта исследования проблем управления конкурентоспособностью были выбраны инновационно-активные предприятия в силу того, что основу динамичного развития экономик ведущих стран мира составляет именно данный вид предприятий, на долю которого приходится более 70 % общего объема предприятий развитых стран. В тоже время в Украине лишь каждое десятое предприятий является предприятием, реализующим инновационные проекты. Также следует отметить, что в Украине наблюдается постоянное снижение количества инновационно-активных предприятий с одновременным снижением затрат на реализацию инновационных проектов в структуре затрат таких предприятий. Это связано с сокращением притока иностранных инвестиций в силу экономико-политической нестабильности нашей страны, с одной стороны, и наличием существенных финансовых затруднений отечественных предприятий, вызванное изменением структуры их финансовых ресурсов в сторону увеличения доли кредиторской задолженности, с другой (рис. 2).

Относительно понятия конкурентоспособности в современной экономической литературе отсутствует единый подход и, даже наблюдаются ярко выраженные разногласия. В связи с этим считаем целесообразным провести критический обзор данного понятия, систематизировав ряд основных точек зрения (табл. 1).



Рис. 2. Динамика соотношения дебиторской и кредиторской задолженостей в Украине в 2002-2009 гг.

Таблица 1

Систематизация точек зрения по определению понятия «конкурентоспособность предприятия»

Автор	Определение понятия «конкурентоспособность предприятия»
1	2
М. Портер	Способность успешно оперировать на конкретном рынке сбыта в данный период времени путем выпуска и реализации конкурентоспособных изделий и услуг
О. Г. Курган	Способность производить и реализовывать быстро, дешево, качественно и продавать в достаточном объеме, при высоком технологическом уровне обслуживания
М. П. Кривенко	Уровень достижений предприятия в сравнении с другими предприятиями-конкурентами в соответствии с выбранной тактикой и методами планирования, технологией, уровнем квалификации персонала, системой управления
В. С. Марцин	Соответствие, выпускаемого предприятием товара технологическим, коммерческим и другим характеристикам, обеспечивающим ему выживание на рынке
Ф. И. Евдокимов	Комплексная сравнительная характеристика, которая отображает уровень преобладающей совокупности показателей оценки возможностей предприятия, которые определяют его успех, на определенном рынке в определенный промежуток времени относительно совокупности аналогичных показателей конкурентов
Г. Л. Азоев	Экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между выступающими на рынке предприятиями для обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции, удовлетворения различных потребностей покупателей

Продолжение таблицы 1

1	2
Г. Я. Киперман	Процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы производителей и поставщиков при реализации продукции, экономическое соперничество между отдельными товаропроизводителями за выгодные условия сбыта их продукции
И. А. Спиридонов	Процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между выступающими на рынке предприятиями для обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции сбыта, удовлетворение разных потребностей покупателей и получение наибольшей прибыли
Н. И. Перцовский	Процесс управления субъектом собственными конкурентными преимуществами для достижения своих целей в борьбе с конкурентами, за удовлетворение объективных или субъективных потребностей в рамках законодательства или в естественных условиях
Р. А. Фахтутдинов	Соревнования субъектов хозяйствования, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможности каждого из них односторонне влиять на общие условия оборота товаров на соответствующем товарном рынке
Т. В. Юрєва	Соревнование между товаропроизводителями за наиболее выгодные сферы вложения капитала, рынки сбыта, источники сырья
И. З. Должанский, Т. А. Загорная	Возможность эффективно распоряжаться собственными и заемными ресурсами в условиях конкурентного рынка
П. С. Завьялов	Способность предприятия, фирмы конкурировать на рынке с производителями и продавцами аналогичной продукции при помощи обеспечения наиболее высокого качества, доступных цен, создание необходимых условий для покупателей, потребителей
А. П. Градов	Сравнительное преимущество предприятия относительно других предприятий данной отрасли внутри страны или за ее пределами
М. И. Круглов	Система экономических категорий, элементами которой является конкурентоспособность продукции и финансовая конкурентоспособность
А. Дьяченко	Монопольное обладание комплексом ресурсов, необходимых для производства наиболее прибыльных товаров и услуг, комплексом ресурсов недоступных для других, в период, пока они не стали общедоступными
Швейцарская организация «European management forum»	Реальная потенциальная способность компании проектировать, производить и находить при существующих условиях товары, которые при данных ценовых характеристиках будут более привлекательными для потребителей, чем товары конкурента

Конкурентоспособность любой категории подразумевает наличие факторов, оказывающих на нее влияние. Данные факторы находятся во взаимосвязи и взаимозависимости друг от друга. В силу этого данную экономическую категорию необходимо рассматривать как систему со всеми присущими ей основными свойствами, такими как:

- сложность структуры системы;
- непрерывность функционирования и развития;
- целостность системы;
- синергичность;
- взаимозависимость системы и внешней среды.

Поэтому считаем необходимым для эффективного управления конкурентоспособностью инновационно-активного предприятия определить состав и динамику факторов, ее определяющих. На наш взгляд, наиболее логично систематизировать всю совокупность факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность инновационно-активного предприятия в зависимости от сферы его деятельности, в которой они формируются (табл. 2). В соответствии с данным признаком, считаем целесообразным выделить следующие группы факторов:

- технические, включающие потребительские характеристики продукции, обеспечивающие ей должный уровень конкурентоспособности, а также технологические особенности производства;
- экономические, включающие ценовые параметры продукции, показатели хозяйственной деятельности предприятия и комплекс маркетинга, реализуемый на предприятии для поддержания его конкурентоспособности;
- организационно-правовые, наличие и соблюдение которых позволяет предприятию поддерживать необходимый и достаточный уровень конкурентоспособности.

В основу анализа факторов конкурентоспособности предприятия положен системный подход, предполагающий рассмотрение всех факторов в контексте существующих между ними взаимосвязей и взаимозависимостей. Факторы, представленные в таблице 2, дополнительно классифицируются по среде их формирования на внутрифирменные, характеризующие работу отдельных структурных подразделений предприятия, и внешние, характеризующие взаимосвязь предприятия с различными бизнес-партнерами и государством.

Для более конкретного представления о влиянии, оказываемом на конкурентоспособность отдельными факторами, необходимо присвоить каждому из них оценочный показатель, который количественно характеризовал бы его влияние на динамику конкурентоспособности инновационно-активного предприятия.

Предложенная нами классификация, в отличие от большинства существующих, подразумевает взаимосвязь между двумя блоками (блоком факторов внутреннего и внешнего формирования), так как изменение внешних условий деятельности предприятия может повлечь изменение его внутренней структуры и наоборот, повышение/понижение конкурен-

Таблица 2

Систематизация основных факторов, оказывающих влияние на динамику конкурентоспособности предприятия.

Факторы конкурентоспособности	Внутренние	Внешние
Технические	<ul style="list-style-type: none"> • назначение продукции; • надежность продукции; • безопасность использования продукции; • патентопригодность; • технологический уровень производства и продукции; • состояние научно-исследовательской базы; • наличие патентов и лицензий, дающих право проектирования и изготовления специализированной продукции 	<ul style="list-style-type: none"> • общий уровень научно-технического прогресса; • уровень инновационности отрасли; • доступность сырьевых, человеческих и финансовых ресурсов; • экологическая обстановка
Экономические	<ul style="list-style-type: none"> • цена реализации; • цена потребления; • эффективность работы сбытовой сети; • качество сервисного, гарантийного и послепродажного обслуживания; • маркетинговая поддержка сбыта 	<ul style="list-style-type: none"> • тенденции развития экономики; • конъюнктура рынка; • структура потребления; • состояние конкуренции в отрасли; • наличие необходимых финансовых ресурсов
Организационно-правовые	<ul style="list-style-type: none"> • эффективность работы всех подразделений предприятия; • соблюдение стандартов, технических условий выпуска продукции; • патентная чистота продукции 	<ul style="list-style-type: none"> • законодательная база, регламентирующая деятельность предприятия; • международные нормы и правила выпуска продукции; • таможенное законодательство; • условия экспорта продукции

тной позиции предприятия ведет к определенным изменениям в окружающей среде.

Также следует отметить, что рассмотрение сетевых факторов или факторов взаимодействия в современных условиях хозяйствования приобретает особое значение, являясь наименее изученной сферой деятельности отечественных предприятий. Это объясняется тем, что эффективность работы предприятия и инновационно-активного, в частности, напрямую зависит от его сетевого окружения и от его взаимоотношений с различными бизнес-субъектами на рынке. Рассмотрим подробнее составляющие каждой из подгрупп и их оценочные показатели:

Взаимодействие с субпоставщиками (контакты с предприятиями сопутствующих отраслей, поставляющих сырье, материалы и комплектующие). От регулярности, непрерывности и взаимовыгодности контактов с субпоставщиками, от качества поставляемого сырья, материалов и комплектующих непосредственно зависит качество, а, следовательно и конкурентоспособность продукции, выпускаемой инновационно-активным предприятием. Для оценки взаимодействия с субпоставщиками предлагается использовать следующие показатели:

- количество субпоставщиков, длительность взаимодействия с которыми превышает 1/3/5 лет,
- количество поставщиков аналогичной продукции в целом на рынке;
- процент комплектующих единиц, самостоятельно производимых данным предприятием;
- процент аналогичных комплектующих, закупаемых предприятием у различных субпоставщиков (наличие у предприятия нескольких субпоставщиков аналогичной продукции позволяет ему оказывать влияние на динамику цены).

2. Взаимоотношения с «крупными» заказчиками/потребителями.

Предприятие — производитель всегда заинтересовано во взаимоотношениях с такими контрагентами, на долю потребления которых приходится более 30 % производимой им продукции, так как это в существенной степени влияет на динамику его конкурентоспособности. Следовательно, для поддержания эффективных взаимоотношений с потребителем производителю необходимо координировать свою деятельность в соответствии с требованиями последнего.

Взаимодействие с потребителем можно оценить с помощью следующих показателей:

- степень информированности покупателя о состоянии предприятий отрасли;
- наличие взаимоотношений с предприятиями — потребителями продукции;
- количество повторных заказов на продукцию данного предприятия;
- уровень платежеспособного спроса на продукцию собственного производства;
- кратность разовых поставок.

3. Взаимодействие с кредитными учреждениями для любого промышленного предприятия и, особенно для инновационно-активного, означает возможность получения дополнительных финансовых ресурсов для расширения направлений деятельности, приобретения новых технологий и углубления степени инновационности.

Данная область взаимодействия может быть оценена с помощью традиционных показателей финансового состояния субъекта хозяйствования:

- отношение собственного капитала к балансовой стоимости активов, характеризующее степень зависимости предприятия от внешних источников финансирования;

- структура финансовых ресурсов в целом и структура его собственного капитала в частности;
- отношение оборотных активов к общему объему заемных средств, характеризующее степень покрытия задолженности предприятия его оборотными активами;
- величина процентной ставки, под которую предприятие готово привлекать дополнительные источники финансирования.

4. Особое значение для инновационно-активного предприятия имеют отношения с государством и основными его институтами в силу того, что от их эффективности зависит успешность его работы, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. В отношении национального потребления предприятие, производящее инновационный продукт (особенно, если это предприятие является предприятием полного цикла и первоначальным этапом его деятельности является разработка инновационной технологии) более других нуждается в более длительном льготном периоде в сфере налогообложения; с точки зрения выхода на международные рынки — такое предприятие нуждается в государственном благоприятствовании экспорта инновационной продукции, что на наш взгляд должно быть приоритетным направлением внешней политики нашей страны.

Таким образом, уточнение понятия конкурентоспособности, исследование особенностей управления конкурентоспособностью, определение совокупности и систематизация факторов, оказывающих непосредственное влияние на изменение конкурентной позиции национальных инновационно-активных предприятий позволит разработать действенный механизм повышения их конкурентоспособности.

У статті досліджується економічний зміст поняття конкурентоспроможності, проведено критичний огляд даного поняття. Проаналізовано і систематизовано сукупність факторів, які впливають на динаміку конкурентоспроможності інноваційно-активного підприємства.

In article the economic maintenance of concept of competitiveness is investigated, the critical review of the given concept is spent. Also, set of the factors influencing dynamics of competitiveness of the innovative-active enterprise is analysed and systematised.

ЛИТЕРАТУРА

1. Денисова А.Л. Управление конкурентоспособностью промышленного предприятия: аспекты качества / А. Л. Денисова, Т. М. Уляхин. — Тамбов: Изд-во Тамб. гос. тех. ун-та, 2006. — 120 с.
2. Дьяченко А.В. Эволюция трансформации экономики в конкурентоспособную форму / А. В. Дьяченко. — Волгоград: Издательство ВолГУ, 1999. — 368 с.
3. Котлер Ю.Г. Товарная конкурентоспособность и основы маркетинга / Ю. Г. Котлер. — Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1992.
4. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посібник / [С. М. Клименко, Т. В. Омельченко, Д. О. Барабась та ін.] — К.: КНЕУ, 2008. — 1342 с.
5. Кривенко М.П. Теоретичні засади формування конкурентних переваг підприємства // Науково-технічна інформація. — 2007. — № 3. — С. 26-30.

6. Марцин В.С. Механізм забезпечення конкурентоспроможності товару і показники її оцінки // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 1. — С. 93-96.
7. Портер М. Конкуренція: Уч. пос.; пер. с англ / М. Портер. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. — 495 с.
8. Тренив Н.Н. Стратегическое управление: Уч. пособие для ВУЗов / Н. Н. Тренив — М.: ПРИОР, 2000. — 282 с.
9. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для ВУЗов, 20-е изд. / Р. А. Фатхутдинов. — М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 2000. — 615 с.
10. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. Учебник, 2-ое изд. / Р. А. Фатхутдинов. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 312 с.
11. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: Учебно-практическое пособие. — 2-ое изд., испр. и доп. / А. Ю. Юданов. — М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», изд-во «Гном-Пресс», 1998.

Представлено в редакцию 27.10.2009 г.

УДК 336.71 (075.8)

А. М. Легенькая, к. э. н., доцент, Донецкий национальный университет;

Ю. А. Рычик, магистр, Донецкий национальный университет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛЬНОГО VIP-ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ БАНКА

В статье освещены основные положения повышения стандартов обслуживания клиентов на основе персонального обслуживания в контексте оценки доходности клиентов для банка. Сформулированы положения, определяющие необходимость и суть изменений философии работы с клиентами, основные требования к работе персонального банкира. Предложена методика, которая может явиться основой для определения целесообразности перевода клиента на VIP-обслуживание и анализа его доходности для банка.

Ключевые слова: VIP-клиент, доходность клиента банка, институт частных банкиров, персональное обслуживание, персональный банкир.

Банки Украины, перенимая опыт и умения успешных иностранных банков, вынуждены для получения дополнительной прибыли пересматривать условия по предоставлению банковских услуг и стандартов обслуживания клиентов, разрабатывать подходы по охвату основной части доходных клиентов.

Проблемы повышения качества предоставления банковских услуг, особенности их формирования в современных условиях, как основы повышения конкурентоспособности банка, рассматриваются в работах: Т. Амблера [1], А. Гомолы [2], В. Капран [3], Ю. Масленченкова [4, 5], Т. Коллинза, С. Реппа [6], Л. Примостки [7], Е. Логошняк [8], Н. Давиденко [9, 10], Р. Черного [11] и др. Активное использование опыта работы западных банковских учреждений по формированию института частных банков осуществляют только 3 % действующих коммерческих банков Украины.

Цель исследования: на основе анализа предложить универсальный механизм организации персонального VIP-обслуживания физических лиц для функционирующего банка с развитой филиальной сетью.

Главным приоритетом в работе любого банка является налаживание долгосрочных партнерских отношений с клиентом. Долгосрочные отношения помогают укрепить взаимовыгодное сотрудничество банка и клиента, получать стабильный доход от обслуживания долгосрочных клиентов, повышать имидж и престиж банка. Долгосрочные отношения позволяют банку сохранить уже существующих клиентов. Благодаря качественному обслуживанию, внимательному персоналу, доступности ценовой политики банка за предоставляемые услуги банк привлекает новых клиентов.

Привлечение клиентов группы VIP приносит основную часть доходов банка, получаемых от физических лиц. VIP-клиент (англ. *Very Important Person*) — физическое лицо, являющееся клиентом банка, соответствующее критериям банка для отнесения в группу VIP и имеющее право на персональные льготы. Обслуживание этой группы клиентов основывается исключительно на индивидуальном подходе к каждому из них [5, с. 43]. Это требует создания института частных банкиров — нового уровня специалистов, которые будут работать с клиентами, знать их лично и их проблемы. Цель такого института — обеспечить долгосрочное сотрудничество с клиентом, что предполагает не только продажу существующих, но и инициирование создания новых, необходимых клиенту продуктов и услуг. В соответствии с этим, одним из направлений философии банка является качественный подбор и постоянное эффективное обучение и переподготовка персонала [3, с. 178].

Банк должен быть для индивидуального VIP-клиента не только расчетным финансовым институтом, но и партнером в вопросах, касающихся управления их личными средствами. В результате клиент получает в лице банка финансового советника, экономит свое время и деньги, банк приобретает поддержку в сфере деятельности клиента (бизнесе, политике и т. п.). Таким образом, институт частных банкиров позволяет не только продавать клиентам услуги, но и «создавать впечатление», ценность которого значительно выше (рис. 1).

Однако прежде чем предложить персональное обслуживание клиентам, важно определить, какой группе клиентов оно может быть адресовано. Для распределения клиентов на группы необходимо выделить признаки группировки, представляющие интерес для банка [4, с. 30; 7, с. 150]. Примерный перечень признаков для группировки представлен в таблице 1.



Рис. 1. Модель идеи «впечатления клиента — конечная цель продавца»

Таблица 1

Признаки, положенные в основу группировки клиентов банка

№ п/п	Параметры	Селекционный признак
1	По характеристике взаимоотношений с банком:	Реальные клиенты-лица, имеющие действующий договор с банком о предоставлении какой-либо совокупности банковских услуг; потенциальные клиенты — лица, ведущие переговоры о предоставлении им банковских услуг; гипотетические клиенты-лица, которые пользуются услугами, предоставляемыми банком или другими кредитно-финансовыми учреждениями
2	По срокам обслуживания в банке	Постоянные, временные, разовые
3	По степени доверия клиенту	Надежные, рисковые
4	По финансовому состоянию	С высоким, средним, низким уровнями достатка

Исследование показало, что предлагать персональное обслуживание целесообразно тем клиентам, которые имеют высокий и средний уровень достатка и являются надежными партнерами банка. Интерес для менеджера банка представляют и те клиенты, которые относятся к потенциальным и гипотетическим. Это те лица, которым в будущем может быть предложено персональное обслуживание, они должны быть активными, обладать социальной мобильностью, хорошо усваивать информацию, иметь достаточно высокую самооценку [9; 10].

Для выделения потенциальных VIP-клиентов и их обслуживания необходимо:

- 1) разделение клиентов по уровню достатка;
- 2) выделение стратегически важных клиентов банка;
- 3) создание комфортных условий обслуживания;
- 4) индивидуальный подход в решении всех финансовых вопросов;
- 5) оперативность и качество обслуживания;
- 6) продажа VIP-клиентам эксклюзивных банковских услуг.

Все это означает необходимость коренного изменения философии работы с клиентом от формы предоставления банковских услуг до формы общения с клиентом. Клиенты VIP-обслуживания — это «клиенты на вырост» — молодые, активно зарабатывающие бизнесмены, чей капитал лежит в будущем, а также высокооплачиваемые профессионалы, их семьи. Такие клиенты нуждаются в формировании собственной культуры управления финансами. Банк же, в свою очередь, получает прибыль от обслуживания данной группы, посредством организации комплексного банковского сервиса в комфортных условиях в сочетании с индивидуальным подходом и доверительными отношениями.

Как видно из таблицы 2, открытие элитной пластиковой карты премиум — класса уровня Platinum, является пропуском к VIP-обслуживанию, проведению активно-пассивных операций на сумму от 100 000 у.е, подтверждает уровень доходов клиента, что является гарантией надежности, финансовой стабильности клиента для заключения долгосрочных отношений на персональное обслуживание.

Таблица 2

Критерии предоставления клиентам VIP-обслуживания

Наименование банк	Критерии предоставления клиенту статуса VIP
Укрсиббанк	Срок обслуживания клиента в банке не имеет значения. Размещение депозита на сумму от 100000 у.е. Открытие и обслуживание элитной пластиковой карты
ТАС-Комерцбанк	Срок обслуживания клиента в банке от 5 лет. Совершение активно-пассивных операций от 100000 долларов США
ОТР-банк	Подтвержденный уровень дохода от 15000 долларов США в месяц. Размещение депозита от 100000 у. е.
ПриватБанк	Размещение депозита от 250000 грн. Открытие и обслуживание элитной пластиковой карты
Надра банк	Проведение активно-пассивных операций на сумму свыше 100000 у.е. Высокий социальный статус клиента

На основе проведенных Приватбанком маркетинговых исследований клиентов, держателей элитных карточных продуктов, можно с достаточной степенью достоверности утверждать, что основная клиентская группа — это мужчины в возрасте от 26 до 55 лет, при этом клиенты в возрасте 36-45 лет составляют около 42% всех элитных клиентов. Наиболее восприимчивы

к новым банковским продуктам клиенты в возрасте 26-35 лет. Банком они определены как стратегически важный сегмент. Курируют таких клиентов преимущественно топ-менеджеры (персональные банкиры).

Персональный банкир ведет все операции по интересам клиентов, обслуживает его комплексно [11]. Отличие персонального менеджера от обычного «менеджера счета» в том, что персональный банкир вместе с клиентом разрабатывает экономическую стратегию размещения средств, формирования портфеля ценных бумаг и валют, также помогает ему выгодно разместить активы и работает с ними по персональному бизнес-плану. По определению Е. Логошняка хороший менеджер способен стать для своих клиентов незаменимым, так как они живут жизнью своих клиентов [8]. К работе персонального банкира применяется ряд требований:

- *Доверительность*. Достигается путем поддержания и развития отношений с клиентом на личном уровне.
- *Повышенная конфиденциальность*. Достигается путем обслуживания клиентов вне пределов общих операционных залов.
- *Комфортность*. Достигается путем создания особых, комфортных условий для обслуживания. Кроме того, в понятие комфортности для клиента входит узнаваемость клиента.
- *Формирование спроса*. Достигается выявлением скрытого и неосознанного спроса.
- *Ценовая гибкость*. Достигается путем предоставления права персональным менеджерам гибко варьировать величиной процентных ставок по депозитным вкладам и кредитам, тарифов на банковские продукты [1, с. 152; 6, с. 202].

Таким образом, целью работы персонального менеджера является анализ потребностей и предпочтений клиента, предложение финансовых инструментов для решения не только возникающей у клиента проблемы, но и предупреждающих ее возникновения [2, с. 120]. На основе анализа персональный менеджер выбирает стратегию в отношении потенциальных и существующих VIP- клиентов (табл. 3).

Таблица 3

Матрица стратегий обслуживания клиентов

Привлекательность клиента	Конкурентоспособность банка		
	высокая	средняя	низкая
Высокая	Удерживать и наращивать	Внедряться	Улучшать уровень сотрудничества или перенести вопрос о сотрудничестве на более поздний период
Средняя	Энергично оберегать	Выборочное обслуживание	Предложить стандартное обслуживание
Низкая	Поддерживать выгодными услугами	Поддержка услугами по инициативе клиента	Перенести вопрос о сотрудничестве на более поздний период

Для оценки доходности индивидуальных VIP-клиентов целесообразно использовать метод анализ доходности клиента (*CPA — customer profitability analysis*), который позволяет измерить общую доходность отношений с клиентом, учитывая при этом доход от таких услуг, как предоставление кредитов, гривневое и валютное расчетно-кассовое обслуживание, консультирование, обработка информации. В отличие от метода стандартного анализа счета (*SAA — Standart account analysis*), он позволяет определить цену ресурса, а не операции, т. е. определить добавленную стоимость, которая создается ресурсным потоком за счет операций с клиентом независимо от ее себестоимости [5, с. 84].

В соответствии с этим, доходность клиента банка определяется по формуле:

$$R = \text{Валовый доход } (R_1 + R_2 + R_3), \quad (1)$$

- где R — показатель доходности клиента;
 R_1 — операционный доход ($R_{1.1} + R_{1.2} + R_{1.3} + R_n$);
 $R_{1.1}$ — процентный доход и комиссии от проведения операций кредитования клиента;
 $R_{1.2}$ — комиссионный доход по РКО (плата за обслуживание карточного счета, плата за выдачу средств денежной наличности при снятии с карточного или текущего счета, плата за услуги по переводу денежных средств и т. п.);
 $R_{1.3}$ — комиссионный доход за оказание консультационных и прочих услуг;
 R_2 — доход, связанный с восстановлением резервов на возможные потери по ссудным задолженностям;
 R_3 — доходы от размещения ресурсов клиента банком.

Расчет дохода от размещения ресурсов клиента банка проводится по формуле:

$$R_3 = (L - D) r : 36000 t, \quad (2)$$

- где L — объем ресурсов клиента;
 D — объем ресурсов, направленный на осуществление операций кредитования клиента;
 r — средняя доходность работающих активов;
 t — срок (количество дней в отчетном периоде);
 R_n — прочие операционные расходы.

Для более четкого представления о доходности клиента определяют валовые издержки на привлечение средств C (*costs*):

$$C = C_1 + C_2 + C_3, \quad (3)$$

- где C_1 — операционные расходы ($C_{1.1} + C_{1.2} + C_{1.3} + C_n$);
 $C_{1.1}$ — процентные расходы, начисленные на остатки по клиентским счетам в соответствии с тарифом и банка на расчетно-кассовое обслуживание:

- $C_{1,2}$ — процентные расходы по депозитным договорам, договорам на реализацию депозитных сертификатов;
 $C_{1,3}$ — комиссии, уплаченные банком;
 C_2 — расходы, связанные с созданием резервов на возможные потери по ссудам;
 C_3 — расходы банка на формирование фонда обязательных резервов (ФОР) по привлеченным ресурсам клиента. Их величину определяют по формуле:

$$C_3 = F : P : 36000 t, \quad (4)$$

- где F — расчетный объем отчислений в фонд обязательных резервов;
 P — средняя ставка привлечения средств на межбанковском рынке;
 t — срок (количество дней в отчетном периоде);
 C_4 — расходы на формирование кредитных ресурсов ($C_{1,1} + C_{1,2}$);
 C_n — прочие операционные расходы.

В результате формируются условия для определения показателей:

1. Величина чистых фондов, согласно формуле:

$$NF = L - D, \quad (5)$$

- где L — объем ссудной задолженности клиента перед банком за отчетный период;
 D — сумма привлеченных средств ($D_1 + D_2 + D_3 + D_4 + D_5 + D_6 + D_n$);
 где D_1 — остатки на расчетных и текущих счетах;
 D_2 — срочные ресурсы, полученные в результате заключения банком депозитных договоров с клиентом;
 D_3 — средства от продажи долговых обязательств банка в результате заключения с клиентом договоров продажи депозитного сертификата, векселя;
 D_4 — средства от продажи облигаций государственного сберегательного займа;
 D_5 — средства, полученные в результате продажи собственных акций банка клиенту;
 D_6 — средства, привлеченные в качестве обеспечения под выданные гарантии ресурсов со счетов покрытия по документарным операциям;
 D_n — прочие привлеченные средства.

2. Величина капитала, инвестированного в клиента (*Investments*), рассчитывается следующим образом:

$$K = L + C + O, \quad (6)$$

- где O — накладные (административно-хозяйственные) расходы по операциям банка с клиентом.

3. Величины чистой прибыли от работы с клиентом определяются по формуле:

$$N_1 = R - C - O. \quad (7)$$

4. Величины валовой прибыли от операций с клиентом рассчитываются так:

$$GM = R - O. \quad (8)$$

В соответствии с описанным подходом рассчитаем, на примере клиента «Х» Краматорского отделения Приватбанка финансово-экономическую полезность данного клиента для банка, его соответствие статусу индивидуальному VIP-клиента, а также целесообразность перевода из розничного обслуживания на индивидуальное VIP-обслуживание. Архив платежей клиента представлен в таблице 4. За основу взят период с 01.10.2008 г. по 31.03.2009 г., на протяжении которого клиент активно пользовался расчетно-кассовым обслуживанием, валютными операциями, операциями с использованием пластиковых карт (табл. 4).

Таблица 4

Архив платежей клиента «Х»

Вид операции	Сумма
Кредитовые обороты	284753829,68 грн.
Дебетовые обороты	28582455,55 грн.
Среднегодовые остатки по счетам в грн.	153458,13 грн.
Кредитные операции	0,00 грн.
Депозитные операции:	0,00 грн.
Размещенные средства	370 000,00 грн.
Расходы по процентам	1720,81 грн.
Валютные операции:	
Объем купленной валюты	45000,00 евро
Объем проданной валюты	75000,00 евро
Карточные операции (обороты)	12531,00 грн.
Доходы:	
Комиссионный доход от кредитных операций	—
Проценты по кредиту:	—
Проценты по овердрафту	—
Комиссионные доходы от РКО	3782,13 грн.
Комиссионные доходы от валютных платежей	5282,45 грн.
Итого доходов:	9064,58 грн.

Согласно формулам (1) и (2) доходность клиента для банка R (*Revenues*) составляет 16178,04 грн. Величина валовых издержек на привлечение средств, рассчитанная по формулам (3) и (4), составляет 2099,18 грн.

Чистая прибыль от работы с клиентом, рассчитанная согласно формуле (7), равна 4465,4 грн. и, соответственно, валовая прибыль от работы с клиентом составит 6564,58 грн.

Таким образом, можно сделать вывод о целесообразности перевода клиента «—» на обслуживание в бизнес индивидуальных VIP-клиентов. Персональному менеджеру необходимо разработать продуктовое предложение, соответствующее потребностям клиента «X», провести презентацию на привлечение обслуживания элитной карты, перевести депозиты на обслуживание в VIP-отдел, а также предложить клиенту другие условия отдела VIP.

Для определения доходности клиентов, уже обслуживающихся в бизнесе индивидуальных VIP-клиентов Краматорского отделения Приват-банка, возьмем группу из 50 человек. Так как банк предлагает клиентам множество банковских продуктов, то для понимания востребованности их, в таблице 5 отобразим вид операции, периодичность обращения клиента за данной услугой.

Таблица 5

Идентификация банковских услуг

№ п/п	Операция	Клиенты, использующие услугу, %
Операции, которые осуществляет клиент 1 раз в год		
1	Заключение договора на обслуживание по карте VISA Platinum	23
2	Заключение договора на обслуживание по другим платежным картам	53
3	Оформление вкладов (в т. ч. депозитных карт)	40
4	Заключение договора на аренду сейфовых ячеек	15
5	Оформление кредита	5
Операции, которые осуществляет клиент 1 раз в месяц		
6	Пополнение пластиковых карт	80
7	Снятие денежной наличности с карт	22
8	Оплата коммунальных платежей	17
9	Другие платежи	20
10	Погашение кредита и процентов по ним	5
11	Продажа металлов	6
12	Посещение сейфовых ячеек	15
13	Валютообменные операции	7
14	Прием/выплата срочных переводов	10
15	Заключение договора на обслуживание по картам мгновенного выпуска	5
16	Купля/продажа дорожных чеков	5
17	Оплата чеков Global Refund	2

На основе анализа данных таблицы 5, клиентов можно разделить на подгруппы, для дальнейшего расчета прибыльности по каждой подгруппе (табл. 6).

Таблица 6

Сегментация клиентов VIP группы

Подгруппа	Клиент	Численность клиентов в подгруппе, чел.	Удельный вес подгруппы, %
А	Клиенты, которые пользуются 1-2 банковским продуктом и услугами	15	30
Б	Клиенты, которые пользуются 3-5 банковскими продуктами и услугами	25	50
В	Клиенты, которые пользуются большим количеством услуг и продуктов	10	20
Итого:		50	100

Таблица 7

Расчет средней прибыльности банка в результате обслуживания одного клиента из подгруппы для банка

Под группа	Клиент	Среднее количество операции, выполненных в год	Трудоемкость в год*, мин.	Консулт. в год*, мин.	Себест. обслуж. клиента в год, грн.	Доходы, полученные от клиента в год, грн.	Прибыль в год, грн.
1	2	3	4	5	6	7	8
В	Иванов	Visa Platinum	1480	—	—	2020	—
		Эмиссия других карт	46	—	—	0	—
		Оформление вклада	188	—	—	5300	—
		Заклучения договора на аренду сейфа	280	—	—	912	—
		Оформление кредита	678	—	—	5450	—
		Продажа банковского металла	144	—	—	—	—
		Подготовка и предоставления выписок	120	—	—	0	—
Итого:			2981	94	8702	13682	4980

Продолжение таблицы 7

1	2	3	4	5	6	7	8
Б	Смирнов	Оформление кредита	678	—	—	1500	—
		Эмиссия других карт	46	—	—	0	—
		Оформление вклада	188	—	—	2000	—
		Подготовка и предоставления выписок	120	—	—	0	—
Итого:			1032	94	3186	3500	313
А	Сидоров	Заключения договора на аренду сейфа	280	—	—	912	—
		Итого:			325	94	1185
А	Васильев	Оформление вноса	188	—	—	2500	—
		Подготовка и предоставления выписок	120	—	—	0	—
		Итого:			723	94	2312

Для определения прибыльности клиента по каждой из услуг целесообразно определять себестоимость обслуживания одной минуты одного клиента. Результаты расчетов представлены в таблице 7.

На основе данных таблиц 6 и 7 получаем финансовый результат, согласно которому обслуживание клиента только подгруппы А для банка является убыточным. В целом банк получит от обслуживания VIP-клиентов положительный финансовый результат в сумме 56310 грн. прибыли в год.

Такой анализ целесообразно проводить раз в квартал для выявления более «слабых» клиентов с целью активизации работы персональных банкиров по выравниванию баланса между более доходными и убыточными клиентами, своевременному реагированию и регулированию процесса приобщения клиента к использованию современных банковских продуктов.

Выводы. Предложенная методика дает возможность на примере реального клиента оценить его доходность для бизнеса обслуживания индивидуальных VIP-клиентов, целесообразность перевода клиента из розничного обслуживания на индивидуальное обслуживание или оценивать степень эффективности обслуживания VIP-клиентов, относящихся к различным подгруппам.

Все необходимые данные для расчетов персональный менеджер может получить из программных комплексов банка, в которых регистрируются операции клиента, либо из архива банка, где хранятся расчетно-кассовые документы. Периодичность проведения таких расчетов должна определяться банком самостоятельно, с учетом численности обслуживаемых клиентов, загруженности персонала и характера операций клиента.

У статті висвітлено основні положення підвищення стандартів обслуговування клієнтів на основі персонального обслуговування в контексті оцінки прибутковості клієнтів для банку. Сформульовано положення, які окреслюють необхідність і сутність змінювання філософії праці з клієнтами, основні правлення до роботи персонального банкіра. Запропонована методика котра може стати основою для визначення доцільності переведення клієнта на VIP-обслуговування та аналізу його прибутковості для банку

In the article basic provisions are investigated, with increase standards of servicing of personal service in a context of estimation profitableness clients for bank are based. The positions are formulated which advance necessity and an essence of changes philosophy of work with clients; the basic requests to work of the personal banker are formulated. The technique is offered service and the analysis of its yield for bank can be a basis for definition of expediency transfer of the client on the VIP.

ЛИТЕРАТУРА

1. Амблер Т. Практический маркетинг / Т. Амблер. — Л.: ФОРД, 2005. — 890 с.
2. Гомола А.И. Профессии в области банковского дела и финансов / А. И. Гомола. — М.: АКАДЕМІА, 2008. — 208 с.
3. Банківські операції / [В. І. Капран, М. С. Кривченко, О. К. Коваленко, С. І. Омельченко]. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 208 с.
4. Масленченков Ю.С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке: фундаментальный анализ / Ю. С. Масленченков. — М.: Перспектива, 1996. — 250 с.
5. Масленченков Ю.С. Работа банка с корпоративными клиентами: Учебное пособие для вузов / Ю. С. Масленченков, Ю. Н. Тронин. — М.: ЮНИТИ — ДАНА, 2003. — 358 с.
6. Рэпп С. Максимаркетинг / С. Рэпп, Т. Коллинз. — М.: Перспектива, 2002. — 580 с.
7. Примостка Л. Финансовый менеджмент банку: Навч. посіб. / Л. Примостка. — К.: КНЕУ, 2002. — 183 с.
8. «Что отечественные банки предлагают миллионерам» // Инвестгазета. — 2006. — 4-10 декабря.
9. «Меню для VIP- клиентов» (комментарий Натальи Давиденко, начальника отдела персонального обслуживания, ОАО ТФБ «Контракт») // Инвестгазета — 2006. — № 48 (4-10 декабря).
10. «Равнение на private banking» (интервью с Натальей Давиденко, начальником отдела персонального обслуживания, ОАО ТФТ «Контракт») // ЛігаБізнесІнформ. — 2006. — 14 ноября.
11. Черный Р.Н. Сервис, которого нет / Р. Н. Черный // Коммерсант. — 2006. — № 23. — 15 февраля. — С. 9.

Представлено в редакцию 23.10.2009 г.

УДК 65.011.14:519.86

В. Н. Кравченко, к. э. н., доцент, Донецкий национальный университет;**О. Б. Комашко**, аспирант, Донецкий национальный университет

МОДЕЛИ ПЛАНИРОВАНИЯ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕПРИБЫЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Для обеспечения максимального уровня удовлетворения потребностей реципиентов, обратившихся к неприбыльной организации, в статье разработаны модели определения оптимального набора услуг и графика их реализации с учетом неопределенности последствий и ограниченности ресурсов

Ключевые слова: некоммерческий сектор, неприбыльные организации, реципиент, человеческий потенциал, портфель услуг.

Некоммерческий сектор, призванный реализовывать социальные, культурные и благотворительные цели, оказывает значительное воздействие на рыночную экономику [1]. Резкое повышение значения некоммерческой сферы для развития национальной экономики требует переоценки всего традиционно сложившегося подхода к определению ее положения, связей и эффективности в общей социально-экономической системе региона, страны. В условиях расширения и совершенствования рыночных отношений экономические проблемы управления функционированием и развитием неприбыльных организаций приобрели широкое исследование и существенное практическое значение за рубежом. В Украине и странах СНГ, следуя опыту развитых стран мира, также осознается важность научного обоснования деятельности неприбыльных организаций, численность которых стремительно растет в последнее десятилетие [2].

В последнее время происходит реконфигурация системы целей в неприбыльной организации (НПО) посредством большей ориентации на потребности реципиентов (потребителей) и диверсификации собственных процессов, адаптивных системе ценностей реципиентов [3]. Низкий уровень информированности общества, отсутствие настроенных обратных связей с обществом, другими неприбыльными организациями, государственными организациями и субъектами бизнес сектора обуславливают потребность в новых механизмах продвижения некоммерческих услуг, финансирования и формирования ценовой политики [4].

Миссия неприбыльных организаций заключается в улучшении социальных, психологических, экологических и других условий жизни, которые полностью или частично не учитываются в экономических целях организаций бизнес сектора [5]. Поэтому главной задачей в управлении

основной деятельностью НПО является формирование системы целей на основе четкой идентификации наиболее важных потребностей общества. Критерием эффективности основной деятельности НПО является достижение максимального эффекта от предоставления качественных услуг максимально возможному количеству реципиентов.

С ростом некоммерческого сектора («третьего сектора») происходит увеличение количества научно-практических исследований, посвященных вопросам организации и управления деятельностью его субъектов [6, 7, 8]. Тем не менее, большинство научных результатов связано с анализом юридических аспектов, особенностей налогового и бухгалтерского учета, взаимодействия некоммерческого сектора с органами государственного управления. Не достаточно изученными остаются вопросы разработки инструментов анализа и планирования основной деятельности неприбыльной организации с точки зрения ее социальной и экономической эффективности.

Определение оперативных целей НПО, формирование плана по оказанию услуг обратившимся к ней реципиентам и оценка их ситуаций (потребностей) осуществляется в большинстве случаев на основе экспертных суждений персонала организации, что, зачастую, приводит к потерям и повышенным затратам ресурсов на оказание услуг, значительной доле необслуженных реципиентов в течение продолжительного временного периода. Поэтому для снижения субъективизма и повышения оперативности принятия решений в управлении основной деятельностью НПО, а также обеспечения высокой социальной и экономической эффективности, необходимо, в первую очередь, разрабатывать новые и адаптировать существующие модели повышения эффективности решения социально-экономических задач на основе их четкой формализации.

Целью статьи является разработка методики проведения группировки ситуаций реципиентов и моделей планирования основной деятельности неприбыльной организации, позволяющих определить оптимальный набор услуг и график их реализации в условиях неопределенности последствий и ограниченности ресурсов.

Можно агрегировано выделить следующие целевые установки для НПО:

1) решение остро стоящих перед людьми проблемных ситуаций, связанных с сохранением их жизнеспособности (предоставление медицинских услуг, жилья, устранение экологических катастроф и др.);

2) решение проблемных ситуаций на региональном или общегосударственном уровне, имеющих пролонгированное влияние, то есть воздействие ситуации на население, и как следствие — на экономику, происходит постоянно или нерегулярно, до того момента, когда аккумулярованное воздействие достигнет критического значения, (загрязнение атмосферы, распространение различного рода заболеваний и ухудшение здоровья населения) или произойдет через промежуток времени с точной, приблизительной или неопределенной продолжительностью без промежуточного воздействия (отсутствие средств для пенсионного обеспечения, ликвидация целого комплекса специализированных медицинских

учреждений, культурных заведений, разрушение инфраструктуры населенного пункта)

3) благотворительность и оказание помощи отдельным гражданам и другим неприбыльным организациям (защита прав человека, уход за престарелыми людьми, помощь в трудоустройстве, ремонт детских сади-ков, предоставление помещений религиозным организациям для прове-дения конференций, семинаров);

4) стимулирование и способствование развитию и реализации чело-веческого потенциала (поддержка общественных движений, культурных учреждений, организация конкурсных соревнований, выделение грантов для школ, учебных заведений).

Следовательно, действия НПО нацелены на устранение угроз, ре-шение проблемных ситуаций, реализации возможностей, формирование благоприятных условий для обучения, развития и жизнедеятельности об-щества, социальных групп населения, людей, неприбыльных и коммер-ческих организаций.

На основе приведенного выше описания целей и ориентиров НПО ситуацию, в которой оказался реципиент, и которая повлияла на его пот-ребности, можно отнести к одному из трех агрегированных видов — кри-тической, проблемной и перспективной. При этом с позиции анализа ре-ципиентов и идентификации ситуаций, проводимых НПО, каждая из те-кущих ситуаций может быть аналогичной одной из предыдущих или не-значительно отличаться от нее. По повторным и сходным с предыдущими ситуациям накапливаются знания и опыт принятия решений. В конечном итоге, они переходят в разряд «типичных», когда имеются достоверные данные об их «природе» (причинах возникновения, следствиях, методах и средствах решения и т. д.).

Целеполагание и задача распределения услуг между реципиентами в рамках выделенного объема ресурсов (средств) основывается на методе группировки ситуаций реципиентов по признаку вероятности достижения результата — «симптоматического» или «конечного» с учетом характерис-тик ситуации (потребности) реципиента (табл. 1).

Таблица 1

Группировка ситуаций реципиентов по признаку достижения результата с учетом их характеристик

Результат	Характеристика ситуации					
	Критическая (K)		Проблемная (P)		Перспективная (O)	
	Типичная (T)	Нетипичная (N)	Типичная (T)	Нетипичная (N)	Типичная (T)	Нетипичная (N)
Симптоматический (S)	S_{SKT}	S_{SKN}	S_{SPT}	S_{SPN}	S_{SOT}	S_{SON}
Конечный (F)	S_{FKT}	S_{FKN}	S_{FPT}	S_{FPN}	S_{FOT}	S_{FON}

Таким образом, распознавание текущей ситуации реципиента происходит по ключевым характеристикам двенадцати классификационных групп ситуаций:

$$G = \langle SKT, SKN, \dots, FON \rangle.$$

Существует два источника неопределенности в динамическом планировании выполнения портфеля услуг. Первый связан с тем, что НПО не может заранее знать эффект от оказания услуги, а оценивает его только с течением времени, как правило, посредством периодических опросов. Для реципиента каждое действие по удовлетворению его потребности может расцениваться как «симптоматический эффект» (μ_{jn}) — устраняется лишь часть его проблемы или, другими словами, частично удовлетворяется его потребность. «Конечный эффект» (ν_{jn}) достигается при полном удовлетворении потребности реципиента, решении его проблемы.

Соответственно, НПО подразделяет совокупность своих действий в рамках установленной основной деятельности на две группы — «вспомогательные» (x_{jn}), то есть те, которые обеспечивают поддержание жизненно важных параметров и свойств субъекта в минимально допустимых нормах, и «основные» (y_{jn}), позволяющие достичь нужного «конечного эффекта».

Второй источник неопределенности заключается в том, что НПО не может точно оценить продолжительность оказания n -ой услуги для j -го реципиента — τ_{jn} . Существует также вероятность того, что после некоторого воздействия на ситуацию, в которой оказался реципиент, он может самостоятельно осуществлять действия по выходу из данной ситуации.

С целью снижения степени неопределенности в процессе планирования каждая G -ая группа ситуаций S^G характеризуется:

- рангом (приоритетом) — α^S ;
- перечнем услуг N^G ($n \in N^G$), характерных для G -й группы ситуаций (S^G), а возможно и для каждой ситуации $s \in S^G$, при этом для ситуаций с «симптоматическим» результатом $\langle \mu_n \rangle$ определяется набор «вспомогательных» услуг $\langle x_n \rangle$, а для ситуаций с «конечным» результатом $\langle \nu_n \rangle$ — перечень «основных» услуг $\langle y_n \rangle$;
- средней продолжительностью оказания n -ой услуги в ситуации S^G — $\bar{\tau}_n^G$;
- затратами r -го ресурса ($r \in R$) на выполнение одного цикла n -ой услуги за один период времени — $z_{r,n}$.

В планировании процесса оказания услуг реципиентам постановка задачи может осуществляться статически или динамически. Статистическая постановка задачи планирования соответствует принципу FIFO (первым пришел — первым обслужен) или LIFO (последним пришел — первым обслужен). Третий принцип формирования плана по оказанию услуг учитывает приоритеты ситуаций (потребностей) реципиентов (RANG), определяемые посредством их отнесения к одной из групп S^G согласно описанному выше методу группировки. Включение реципиентов в текущий план на получение определенных услуг осуществляется по убыванию

приоритетов ситуаций, в которых они оказались. Тогда механизм формирования плана по оказанию услуг реципиентам на период t может реализовываться один или несколько принципов очереди:

$$P(t) = (D_{\text{FIFO}} \vee D_{\text{LIFO}} \vee D_{\text{RANG}}) \times (R(t) \times N(t)),$$

где $R(t)$ — совокупность ресурсов, доступных для осуществления услуг $N(t)$ в момент времени t .

Критерием эффективности оказания услуг является достижение максимально возможного «социального» эффекта, а ограничением по количеству услуг в период времени t выступает объем имеющихся в распоряжении НПО ресурсов $Z_r (r = \overline{1, R})$:

$$\arg \max_{\{y_n, x_n\}} \left\{ \begin{array}{l} \sum_{n=1}^N \left[\alpha_n (S^G) \cdot \left(v_n \cdot \sum_{j=1}^J y_{jn} + \mu_{jn} \cdot \sum_{j=1}^J x_{jn} \right) \right] \\ \sum_{n=1}^N \sum_{j=1}^J (y_{jn} + x_{jn}) \cdot z_{jm} \leq Z_r \quad \forall r \end{array} \right\}, \quad (1)$$

где j — номер реципиента.

Условием выбора данной модели может служить превышение объема спроса на услуги НПО над максимально возможным количеством услуг. В таком случае перед НПО стоит задача отбора реципиентов, которым оказание услуг инициируется незамедлительно (с текущего момента времени). Начало оказания услуг оставшимся реципиентам начнется в последующих периодах времени, то есть с задержкой.

Следует учитывать, что НПО не может точно определять план поступления ресурсов в течение длительного промежутка времени T , особенно, если финансирование осуществляется внешними субъектами на добровольной основе. Поэтому целесообразно составлять график оказания услуг, исходя из критерия достижения максимального эффекта для реципиентов, а на его основе определять необходимый бюджет ресурсов на весь промежуток времени T с детализацией по периодам $t (t = \overline{1, T})$. К тому же НПО может параллельно во времени осуществлять функции приема заявок от потенциальных реципиентов и привлечения ресурсов. На основе обработки накопленных заявок формируется портфель потребностей реципиентов. Эти особенности в деятельности НПО обуславливают необходимость детализации плана по оказанию услуг в динамике.

Сущность динамической постановки задачи по планированию процесса оказания услуг заключается в распределении во времени услуг с целью максимально эффективного выполнения портфеля потребностей реципиентов (D_{PF}), который сформирован на момент начала формирования плана. Поскольку оказание услуг характеризуется неопределенностью, а его эффективность — полезностью, то разработка соответствующей модели динамического планирования может основываться на байесовском подходе к принятию решений, как показано в [9] для прогнозирования спроса на фармацевтическую продукцию. Таким образом, неприбыльная

организация прогнозирует и формирует последовательность D предоставления услуг в соответствии с критерием максимизации ожидаемой полезности для реципиентов:

$$\forall D_{PF}(t) \exists D = \{d_{jnt}\} : \max_D M_D = \sum_{t=1}^T \beta^t \cdot u_{jnt} \cdot (1 - w_{j,t-1}), \quad (2)$$

где d_{jnt} — индикатор, который принимает значение 1, если j -й реципиент принимает n -ую услугу (помощь) в период t ;

u_{jnt} — показатель, измеряющий текущую полезность n -ой услуги для j -го реципиента в период t ;

w_{jt} — индикатор, который принимает значение 1, если достигнут положительный эффект по j -му реципиенту после периода t ;

β — дисконтирующий фактор, $\beta \in [0, 1]$.

Следует отметить, что в данной постановке задачи динамического планирования полезность u_{jnt} учитывается со знаком «минус».

На основе обработки статистических данных о результатах оказания услуг предлагается осуществлять вычисления вероятности того, что реципиент получит «конечный результат» для определенной ситуации s после получения n -ой услуги в период времени t :

$$\forall s \in S \wedge h_{j0} = \emptyset : h_{jt}(h_{j,t-1}, y_{jnt}) = \frac{\frac{h_{j,t-1}}{1 - h_{j,t-1}} + d_{jnt} y_{jnt}}{1 + \frac{h_{j,t-1}}{1 - h_{j,t-1}} + d_{jnt} y_{jnt}}.$$

Используем вероятность h_{jt} в определении индикатора w_{jt} достижения конечного результата в модели (1):

$$w_{jt} = h_{jt}(h_{j,t-1}, h_{nt}).$$

Поскольку каждая n -я услуга характеризуется затратами средств на ее осуществление ($z_{r,n}$), то для вспомогательных действий (x_{jnt}) с целью компенсации дефицита средств неприбыльной организацией может устанавливаться размер платежа (цены) за n -ую услугу — p_n . Тогда полезность u_{jnt} описывается функцией с аргументами (x_{jnt}, v_n, p_n):

$$u_{jnt} = f^u(x_{jnt}, v_n, p_n).$$

Формализация структуры процесса оказания услуг реципиентам неприбыльной организации осуществлена с помощью метода BPMN (*Business Process Model Notation*), реализуемого в ППП «BizAgi Process Modeler» (рис. 1).

Таким образом, система целеполагания обуславливает выбор услуг и их ранжирование в зависимости от характеристик ситуаций, в которые попадают реципиенты, и ожидаемых результатов по выходу из этих ситуаций. В статье предложен метод группировки ситуаций реципиентов НПО, и на основе классификационного множества производится распознавание те-

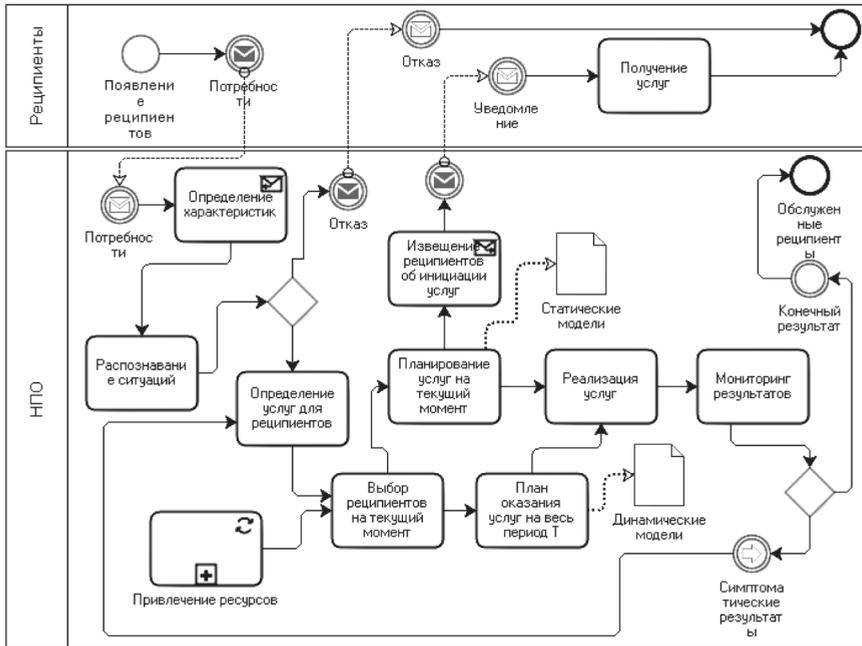


Рис. 1. Диаграмма процесса оказания услуг реципиентам НПО в нотации BPMN

кушей ситуации потенциального реципиента. Для каждой ситуации (потребности) определяется необходимый набор услуг. Планирование процесса оказания неприбыльной организацией необходимых услуг на текущий и будущие периоды времени осуществляется с помощью статической модели (1) и динамической модели (2) в соответствии с предложенной диаграммой данного процесса в нотации BPMN.

Для забезпечення максимального рівня задоволення потреб реципієнтів, що звернулися до неприбуткової організації, в статті запропоновано моделі визначення оптимального набору послуг і графіка їх реалізації з урахуванням невизначеності наслідків і обмеженості ресурсів

In order to provide the full satisfaction of needs of recipients who have turned to non-profit organization, the article proposes the model for determining optimal set of services and timetable for their implementation, taking into account uncertainty and limited resources

ЛИТЕРАТУРА

1. Администрирование неприбыльной организации (методические рекомендации) / [сост. Т. Дешко, Ю. Ткачук]. — К.: Альянс, 2005. — 212 с.
2. Панасенко С.В. Особенности управления некоммерческими организациями различных форм собственности / С. В. Панасенко // Вестник СевКавГТУ. Серия «Экономика»

мика». — 2003. — №3 (11). — Режим доступу до журн.: http://science.ncstu.ru/articles/econom/11/12.pdf/file_download.

3. Бумбахер У. Процессная ориентация управления качеством неприбыльной организации / У. Бумбахер // Проблемы теории и практики управления. — 2001. — № 5. — С. 82-87.
4. Шекова Е.Л. Экономика и менеджмент некоммерческих организаций: Учеб. пособ. / Е. Л. Шекова. — СПб.: Лань, 2004. — 192 с.
5. Настільна книга для неприбуткових організацій / [за ред. А. Ткачука]. — К.: ІКЦ «Лес-та», 2005. — 288 с.
6. Друкер П.Ф. Менеджмент в некоммерческой организации. Принципы и практика / Питер Ф. Друкер. — М.: Вильямс, 2007. — 304 с.
7. Шугрин И.С. Целевое финансирование (гранты) и предпринимательская деятельность некоммерческих организаций / И. С. Шугрин. — Новосибирск: АНО «Консультационный центр по праву и налогообложению», 2001. — 182 с.
8. Zietlow J.T. Financial management for nonprofit organizations. Policies and practices / J. T. Zietlow, J. A. Hankin, A. G. Seidner. — Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2007. — 590 p.
9. Crawfordand G.S. Uncertainty and learning in pharmaceutical demand / G. S. Crawfordand, M. Shum // Econometrica. — 2005. — Vol. 73, No. 4. — Pp. 1137-1173.

Представлено в редакцию 25.09.2009 г.

УДК 001.895:338.23(477)

А. А. Федотов, аспирант, Донецкий национальный университет

МЕХАНИЗМ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

Автором исследуются методологические подходы к созданию механизма институционального проектирования инновационной деятельности, раскрывается его экономическая сущность, методы и инструменты, позволяющие создавать эффективные экономические институты, способствующие активизации инновационной деятельности в Украине. В контексте данного исследования автором предложен поэтапный анализ создания институционального проекта и определены его основные проблемы в инновационной сфере экономики Украины.

Ключевые слова: институциональное обеспечение, институциональные стимулы, проектирование экономических институтов, институциональный импорт, промежуточные экономические институты.

Формирование современной национальной инновационной системы предусматривает осуществления системных изменений направленных на формирование условий для приоритетного развития отраслей хозяйства,

мика». — 2003. — №3 (11). — Режим доступу до журн.: http://science.ncstu.ru/articles/econom/11/12.pdf/file_download.

3. Бумбахер У. Процессная ориентация управления качеством неприбыльной организации / У. Бумбахер // Проблемы теории и практики управления. — 2001. — № 5. — С. 82-87.
4. Шекова Е.Л. Экономика и менеджмент некоммерческих организаций: Учеб. пособ. / Е. Л. Шекова. — СПб.: Лань, 2004. — 192 с.
5. Настільна книга для неприбуткових організацій / [за ред. А. Ткачука]. — К.: ІКЦ «Лес-та», 2005. — 288 с.
6. Друкер П.Ф. Менеджмент в некоммерческой организации. Принципы и практика / Питер Ф. Друкер. — М.: Вильямс, 2007. — 304 с.
7. Шугрин И.С. Целевое финансирование (гранты) и предпринимательская деятельность некоммерческих организаций / И. С. Шугрин. — Новосибирск: АНО «Консультационный центр по праву и налогообложению», 2001. — 182 с.
8. Zietlow J.T. Financial management for nonprofit organizations. Policies and practices / J. T. Zietlow, J. A. Hankin, A. G. Seidner. — Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2007. — 590 p.
9. Crawfordand G.S. Uncertainty and learning in pharmaceutical demand / G. S. Crawfordand, M. Shum // Econometrica. — 2005. — Vol. 73, No. 4. — Pp. 1137-1173.

Представлено в редакцию 25.09.2009 г.

УДК 001.895:338.23(477)

А. А. Федотов, аспирант, Донецкий национальный университет

МЕХАНИЗМ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

Автором исследуются методологические подходы к созданию механизма институционального проектирования инновационной деятельности, раскрывается его экономическая сущность, методы и инструменты, позволяющие создавать эффективные экономические институты, способствующие активизации инновационной деятельности в Украине. В контексте данного исследования автором предложен поэтапный анализ создания институционального проекта и определены его основные проблемы в инновационной сфере экономики Украины.

Ключевые слова: институциональное обеспечение, институциональные стимулы, проектирование экономических институтов, институциональный импорт, промежуточные экономические институты.

Формирование современной национальной инновационной системы предусматривает осуществления системных изменений направленных на формирование условий для приоритетного развития отраслей хозяйства,

которые определяют научно-технический прогресс и дальнейшее социальное развитие общества. Необходимость разработки механизмов активизации инновационной деятельности обуславливается тем, что современная экономическая система Украины находится под воздействием двух интенсивных процессов: во-первых, завершается процесс институциональной трансформации экономики Украины, во-вторых, экономика Украины подвергается процессу глобализации мировой экономики. Два приведенных процесса определяют значительный рост финансирования инноваций и институциональных изменений, связанных с ними, которые превышают финансовые и инвестиционные возможности отдельных субъектов хозяйствования и возможности рыночного саморегулирования экономических процессов.

Также следует отметить, что актуальность темы исследования обусловлена тем, что функционирование научно-технической сферы, инновационной инфраструктуры и инновационного предпринимательства в Украине осуществляется изолировано друг от друга, что требует создание дееспособного и эффективного механизма институционального обеспечения инновационной деятельности, способного восстанавливать равновесие экономической системы, создавать стимулы к воспроизводству инновационного типа и обеспечивать синергетическое взаимодействия всех ее субъектов.

Изучению институциональных факторов инновационного развития посвящены многие работы зарубежных экономистов, в том числе Д. Норта [1], О. Уильямсона [2], Р. Нельсона [3], российских исследователей: В. Полтеровича [4], О. Сухарева [5], В. Тамбовцева [6] и отечественных исследователей: А. Чухно [7], О. Яременко [8], Л. Федуловой [9], И. Шовкуна [10].

Однако, несмотря на большое количество исследований в рамках институциональной теории не существует комплексного исследования развития национальной инновационной системы и ее обеспечения эффективными экономическими институтами, которые способствовали формированию стимулов к активизации инновационной деятельности субъектами хозяйствования.

Целью данного исследования является разработка на методологическом уровне механизма институционального проектирования инновационных процессов в рамках механизма институционального обеспечения инновационной деятельности в экономике Украины.

Институциональное обеспечение инновационной деятельности представляет собой совокупность принимаемых мер и используемых средств, создание условий, способствующих нормальному протеканию инновационного процесса, реализации намеченных планов, программ, проектов, поддержанию стабильного функционирования инновационной подсистемы экономики и ее экономических институтов.

На взгляд автора, субъектами институционального обеспечения являются политические и экономические агенты, стремящиеся максимально расширить те институциональные возможности, которые, как им представляется, создают наиболее выгодные (в краткосрочном плане) альтернативы. Объектом институционального обеспечения является институциональная среда инновационной деятельности.

Исходя из проведенного исследования [1; 5; 6] нами установлено, что механизм институционального обеспечения инновационной деятельности состоит из нескольких частей: во-первых, это процесс институционального проектирования, во-вторых, это процесс создания стимулов для эффективного функционирования экономических институтов инновационной сферы экономики (рис. 1).

Процесс институционального проектирования состоит из трех частей: корректировка «старых» правил (а), введение новых институциональных соглашений в рамках существующей институциональной среды (б) и введение новых элементов институциональной среды или трансплантация экономических институтов (в).

Осуществление корректировки «старых» правил не обязательно требует законодательного оформления: для них достаточно одностороннего действия субъектов институционального обеспечения. Действия типа (б) и (в) закрепляются формально и вводятся в действие законами или декретами, что определяет дальнейшее детальное рассмотрение процесса институционального проектирования действий типа (б) и (в).

На наш взгляд, стимулы к осуществлению институционального проектирования осуществляются по средствам денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики, что необходимо рассмотреть в рамках отдельного исследования. Таким образом, исходя из целей и логики исследования, дальнейший анализ начнем с рассмотрения процесса институционального проектирования.

Разработка институционального проекта требует соблюдение определенного алгоритма действий субъекта институционального обеспечения и выражается в следующем линейном процессе: постановка проблемы — постановка цели — определение ресурсных ограничений — постановка задачи принятия решения — принятие решения — детализация и оформление выбранного проекта [6].

Исходным пунктом процесса институционального проектирования является проблемная ситуация, — такое положение дел, которое осознается столкнувшимся с ним субъектом и оцененное им как неудовлетворительное [6]. Данную проблемную ситуацию решается субъектом целерационально, то есть с помощью осознанной постановки и достижения цели.

В рамках рассматриваемого процесса институционального проектирования существует две группы возможных постановок проблем:

- 1) постановки, концентрирующие внимание на недостаток ресурсов в предположении, что правила их использования, являются неизменными;
- 2) постановки, привлекающие внимание к ограничениям на возможности использования ресурсов в предположении, что сами ресурсы остаются неизменными.

Очевидно, проблемы первого типа, которые можно назвать экстенсивными, не влекут за собой возникновения задач институционального проектирования. Субъект, столкнувшийся с некоторой проблемной ситуацией, видит ее источник в том, что — при фиксированных технологиях его деятельности и ограничениях на их выбор — у него недостает каких-

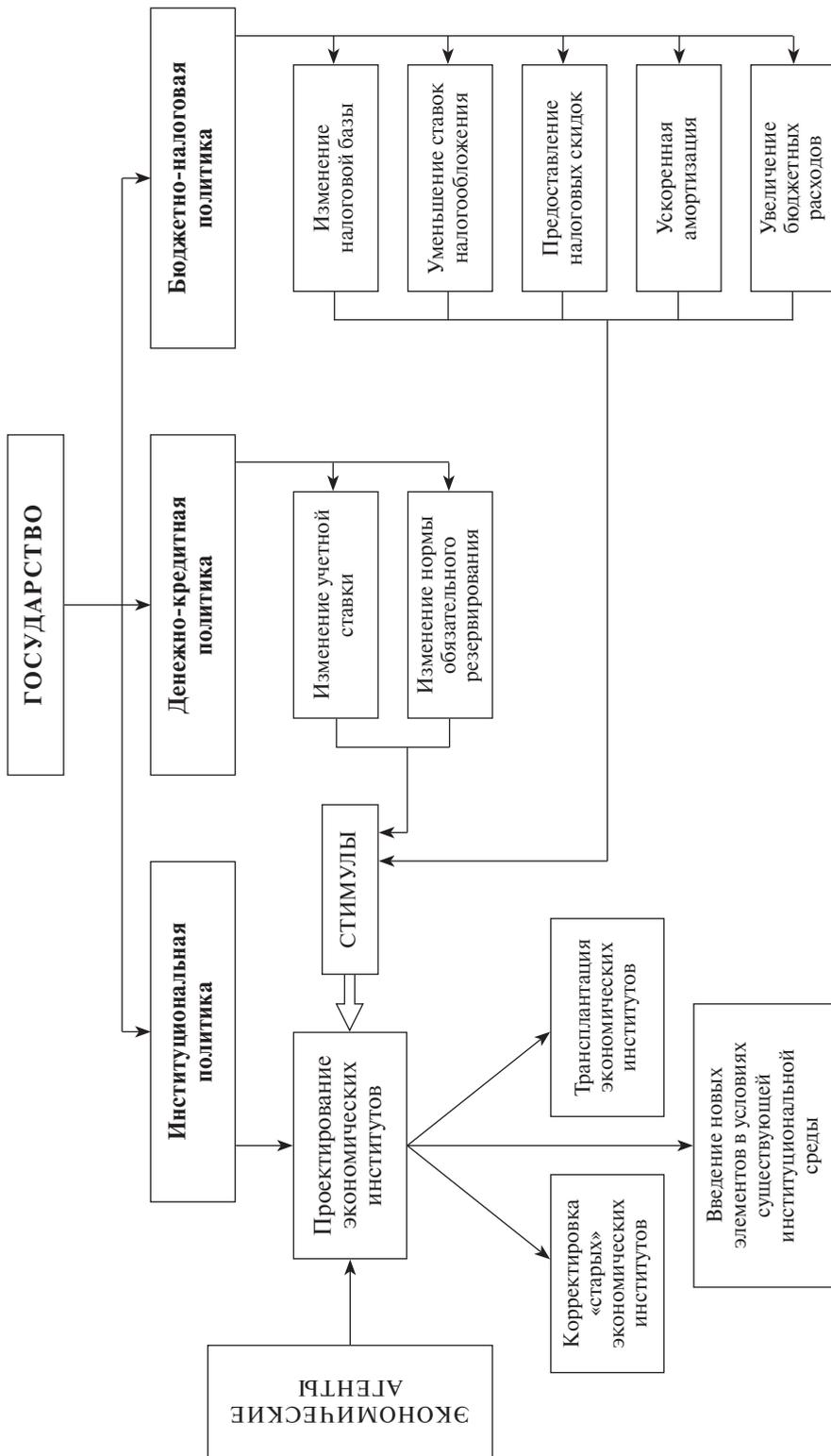


Рис. 1. Механизм институционального обеспечения инновационной деятельности

либо ресурсов на обеспечение ранее достигавшегося уровня его благосостояния. Соответственно, преодоление так понимание проблемной ситуации видится им как приобретение требуемых объемов таких ресурсов.

Проблемы второго типа приводят к постановке задачи институционального проектирования в том случае, если в роли проблемного ограничения осознается именно ограничение на действия с наличными или доступными ресурсами, имеющее характер санкционирующего правила, а не, скажем, ограничения, обусловливаемого каким-либо законом природы.

Если основываться на принципе ограниченной рациональности, то можно высказать предположение о том, что к постановке проблемы второго типа в институциональном варианте, индивид может прийти лишь после того, как убедится в невозможности преодоления исходной проблемной ситуации путем решения иных вариантов проблем, которые он формулирует над нею. Дело в том, что вследствие существования эффекта безбилетника централизованное создание новых правил как способ такого преодоления является, вероятно, наиболее сложным из всех возможных способов (по крайней мере, на уровне изменения общеэкономических правил).

Важность постановки проблемы субъектом институционального обеспечения предопределяет некоторые методологические трудности.

Первая из них — это вопрос о том, насколько адекватно отражает видимая субъектом проблема ту проблемную ситуацию, в которой он пребывает либо которую он предвидит. Ведь связь проблем и проблемных ситуаций неоднозначна, что и предполагает различный выбор средств в результате разного формулирования проблемы. Так, решение поставленной проблемы возможно при использовании методов добросовестной конкуренции, которая призвана повысить качество предлагаемых институтов и соответственно увеличить производство знаний, технологий и, как следствие, внедрение и диффузию инноваций. Также для решения проблемы применимы методы недобросовестной конкуренции, результатом которой является формализация неэффективных правил, что приведет к дальнейшей стагнации инновационной сферы экономики и расширению экстенсивных методов хозяйствования, а также вытекающего отсюда рентоориентированного поведения и бюрократизации общества.

Вторая методологическая трудность — это соотношение декларируемых и фактических целей осуществляющих институциональное проектирование. Особая актуальность присуща данной проблеме в инновационной области, где предоставление налоговых льгот инновационным компаниям не увеличивает объем внедряемых инноваций на рынок, а открывает еще один источник ухода субъектов предпринимательской деятельности от налогообложения. Данная ситуация определяется функционированием политического рынка и существованием эффекта лоббирования. Иная интерпретация приведенной ситуации предстает как проявление общей проблемы «поручитель — исполнитель»: в силу затрудненности контроля избирателей (поручителей) за действиями выбранных политических представителей (исполнителей), последние оказываются в состоянии формулировать и ставить для решения не проблемы, которые важны для общества, а те, решения которых выгодно в первую очередь им самим. В рамках

такой интерпретации особую значимость приобретает фактор однородности общества и, соответственно, электората. Ведь значительное сходство предпочтений избирателей означает у них общих представлений, или общей идеологии, по терминологии Д. Норта [1], которая если не предотвращает, то существенно облегчает проблемы оппортунизма в отношениях поручителя и исполнителя.

Обратная ситуация наблюдается в Украине, где электорат имеет различные представления о векторе внешней политики и существуют идеологические разногласия в обществе. В таком варианте увеличение оппортунизма в отношениях поручитель-исполнитель неизбежно, что и осложняет формирование эффективных экономических институтов в украинском обществе. Таким образом, устройство политического рынка оказывает существенное воздействие на процесс институционального проектирования, российский исследователь О. С. Сухарев отмечает по этому поводу: «неэффективность процесса производства формальных правил находится в теснейшей корреляционной зависимости от степени неэффективности политической системы, рынков, механизмов взаимодействия групп особых интересов по поводу ввода ограничений» [5, с. 144].

Указанная неэффективность политического рынка приводит к нестабильности существующих формальных норм, что проявляется во множественных изменениях и дополнениях, принимаемых к нормативно-правовым актам, которые регламентируют отношения в инновационной сфере экономики (табл. 1).

Таблица 1

Изменения основных формальных правил инновационной сферы экономики Украины*

№ п/п	Название нормативно-правового акта	Изменения и дополнения в нормативно-правовых актах								
		2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
1	Закон Украины об инновационной деятельности			+	+	+	+			
2	Закон о приоритетных направлениях инновационной деятельности в Украине						+	+		+
3	Закон о специальном режиме деятельности технологических парков		+	+		+	+	+		
4	Закон о научной и научно-технической экспертизе							+		
5	Закон о научной и научно-технической деятельности	+	+	++	+++ +++	+++	+	+++		

* Разработано автором на основании источников: [11; 12; 13; 14; 15; 16].

Как отмечает украинский исследователь И. А. Шовкун, «экономические системы с развитыми рыночными отношениями обеспечивают себе процветания благодаря стабильности институциональной матрицы, которая базируется на политической системе с встроенным механизмом сдержек и противовесов... Такая институциональная матрица способствует сложному неперсонифицированному обмену, необходимому для политической стабильности и реализации потенциальных экономических выгод от использования современных технологий» [10, с. 30].

Для того чтобы на политическом рынке «проходили» решения, способствующие принятию правил, обеспечивающих повышение эффективности, нужно, чтобы он был достаточно близок к модели нулевых трансакционных издержек экономического обмена. Для того чтобы обеспечить данное «приближение», по мнению Д. Норта «необходимо ввести такое законодательство, которое позволяет увеличить совокупный доход и при котором общий выигрыш победителей уравнивает общую потерю проигравших. Причем этот баланс достигался на таком низком уровне трансакционных издержек, который приемлем для обеих сторон» [17, с. 139].

На взгляд автора, сигналами (проблемами) к изменению экономического института могут выступать следующие условия:

- 1) низкое качество института, которое отрицательно влияет на конкурентоспособность субъекта хозяйствования;
- 2) несоответствие формального экономического института изменившимся неформальным институтам в самом государстве;
- 3) неудовлетворение экономическим институтом тенденции (появившейся вследствие глобализации) к увеличению скорости институциональных изменений;
- 4) несоответствие экономического института изменившимся внешним условиям;

Данные сигналы формируют цель субъекта институционального обеспечения, которая проявляется в функциональной и предметной форме. Функциональная форма цели предопределяет фиксацию будущего состояния объекта в виде набора желаемых функций, а предметная фиксирует будущее желаемое состояние более конкретно как узкий класс структур или объектов, к которому должно принадлежать желаемое будущее состояние. Основной вопрос, на который предстоит дать ответ на данной стадии процесса, — это что именно должно быть изменено в институциональной среде, чтобы данная ситуация была преодолена. В общем случае ответ на этот вопрос предполагает знание о том, как связаны правила использования ресурсов и эффективность их использования, какие именно правила «ответственны» за невозможность достижения желаемых результатов, исходя из наличных ресурсов.

Выбор ресурсов субъектом институционального обеспечения для реализации проекта должен основываться на критериях минимизации трансакционных издержек и приемлемость периода времени для реализации проекта, что связано со сложностью поиска ресурсов и зависит от их объема.

Ресурсами в процессе институционального обеспечения, помимо факторов производства, являются институциональные образцы, которые подлежат преобразованию, или благодаря которым возможен процесс преобразования существующих экономических институтов. Поиск институциональных образцов как ресурса для институционального проекта возможен в рамках существующей институциональной среды или путем заимствования из эффективно функционирующей среды иностранного государства.

В теоретическом и практическом плане процесс изменения существующих правил в рамках существующей институциональной среды не представляет трудностей со стороны субъекта институционального обеспечения и возможность эффективного изменения зависит от соблюдения этапов и основных принципов институционального проектирования.

С другой стороны, дело обстоит с трансплантацией экономического института. Как отмечает российский исследователь В. Полтерович, «смысл трансплантации состоит в ускорении институционального развития, однако, при этом возникает опасность отторжения или дисфункции трансплантированных институтов» [4, с. 25].

Проведенное автором исследование [1; 4; 5; 6; 18] показало, что дисфункция импортируемого института определяется или культурной инерцией существующей институциональной среды, что проявляется в несовместимости экономических институтов или отсутствием знания и опыта в освоении импортируемого института.

Постановка задачи и поиск средств для реализации институционального проекта также зависит от ресурсной осуществимости, минимизации трансакционных издержек и приемлемостью времени реализации проекта, которое заключается в ограничении времени протекания отдельных процессов: время усвоения норм, регламентом рассмотрения и утверждением документов органами исполнительной власти и т. д.

В рамках постановки задач институционального проектирования необходимо определиться со стратегией изменения экономических институтов, что актуально при трансплантации экономических институтов из развитых институциональных систем, с целью предотвращения дисфункции данных институтов. В научной литературе [6; 18] выделяют следующие стратегии импорта экономических институтов: шоковая терапия, выращивание и стратегия промежуточных институтов.

Стратегия шоковой терапии предполагает быстрое создание экономических институтов и организаций, данные меры «...направлены на оздоровление экономики государства и вывод ее из кризиса» [19, с. 16] и в отличие от постепенных шагов делают изменения менее обратимыми. Следует отметить, что в построении институтов инновационной системы Украины фактически реализуется шоковая терапия — единовременное и радикальное изменение системы экономических институтов. Так в последние годы наблюдается беспорядочное создание институтов развития — технопарков, венчурных фондов, совсем недавно создано Государственное агенство по инвестициям и инновациям.

На наш взгляд, быстрое, широкое и не всегда глубоко продуманное создание институтов развития может привести к их неэффективному функционированию. У многих из них не определены надлежащим образом цели и задачи, основные направления деятельности и инструменты, критерии оценки эффективности и мониторинга, критерии и процедуры отбора проектов для поддержки. Альтернативой шоковой терапии является стратегия «выращивания» институтов.

Стратегия «выращивания» предполагает возможность заимствования института «из прошлого» страны-донора на любой стадии его развития. Предполагается, что спонтанная эволюция трансплантированного института будет, прямо или косвенно, способствовать возникновению формы, адекватной условиям страны-реципиента. «Выращивание» допускает одновременную трансплантацию нескольких вариантов института и их сосуществование (конкуренцию) с аналогичными институтами реципиента [20].

Стратегия промежуточных институтов предполагает создание желаемого института путем построения цепочки сменяющих друг друга (промежуточных) институтов — институциональной траектории в подходящем институциональном пространстве. Промежуточные институты способствуют ослаблению ограничений: культурных, институциональных, технологических или ресурсных, которые препятствуют дальнейшему движению [18].

На наш взгляд, для инновационного развития экономики Украины применение стратегии промежуточных институтов является наиболее предпочтительной. Ведь инерция генетических институтов не дает возможность эффективной реализации стратегии шоковой терапии, а отсутствие больших финансовых ресурсов — для проведения стратегии «выращивания» экономических институтов.

На взгляд автора, для инновационной системы Украины характерно было применения следующих промежуточных институтов в формировании институциональной среды инновационной деятельности (табл. 2).

При принятии решения об изменении существующих институтов следует исходить из системы анализа «выгоды — издержки». Возможность применения данного анализа вытекает из критериев, приведенных американским политологом Р. Хардином [21]. Он предложил два критерия, которые можно применять для выявления предпочтения одного института другому: «улучшение» (*melioration*) и «взаимная выгода» (*mutual advantage*).

На наш взгляд, для импорта института следует использовать первый критерий, который предусматривает выявление чистых выгод от изменения института (выгоды — издержки изменения института), причем выгоды должны быть долгосрочного характера (рис. 2).

Экономический эффект от импорта института будет определяться как качественными изменениями, так и количественными. Количественные изменения будут определяться увеличением количества функционирующих организаций, после импорта института или увеличением объема производства инновационной продукции. Качественные изменения в нашем случае будут определяться увеличением производства базисных инноваций.

Таблица 2

Возможное применение стратегии «промежуточных» институтов в переходе от институтов социалистической инновационной системы к рыночным институтам национальной инновационной системы*

№ п/п	Сфера деятельности института	Начальное состояние (превалирующие институты)	Переходный институт	Желаемое состояние (превалирующие институты)
1	Сфера финансирования инноваций	Государственное финансирование инноваций	Государственные организации, занимающиеся кредитованием инновационных предприятий	Развитая система венчурного кредитования
2	Сфера производства инноваций	Государственный заказ на инновации	Государственная поддержка инновационной активности предприятий через «институты развития» (путем страхования рисков, финансовой помощи в международной стандартизации продукции)	Инновационная деятельность крупных корпораций и малого инновационного бизнеса, формирование стратегических альянсов
3	Сфера производства знаний	Разрозненная деятельность академического, вузовского, отраслевого и заводского сектора науки	Объединение академического и вузовского сектора науки и формирование на их основе технологических парков	Развитие технополисов, стратегических альянсов и современных бизнес инкубаторов
4	Управление инновациями	Государственное регулирование вузовской, академической и отраслевой науки; централизация	Центры продуктивности региональных органов самоуправления	Отраслевые высокотехнологические кластеры
5	Международная инновационная деятельность	Поддержка экспорта государством	Поддержка организаций нетрадиционных отраслей экспорта; международные инновационные корпорации	Международные инновационные кластеры, высокотехнологические транснациональные корпорации

* Разработано автором.

Таким образом, превышение выгод от импорта института над издержками импорта показывают целесообразность импорта института и формируют решение о его внедрении.

Однако, в ряде случаев эти издержки, небольшие по сравнению с будущей выгодой для всех экономических агентов, но налагаемые в результате институционального изменения на «группы влияния», делают невозможным проведение реформы: «реформы, потенциально приносящие выгоды большому числу экономических агентов, но имеющие негативные последствия для некоторых групп будут особенно трудны для проведения» [22, с. 84-90].

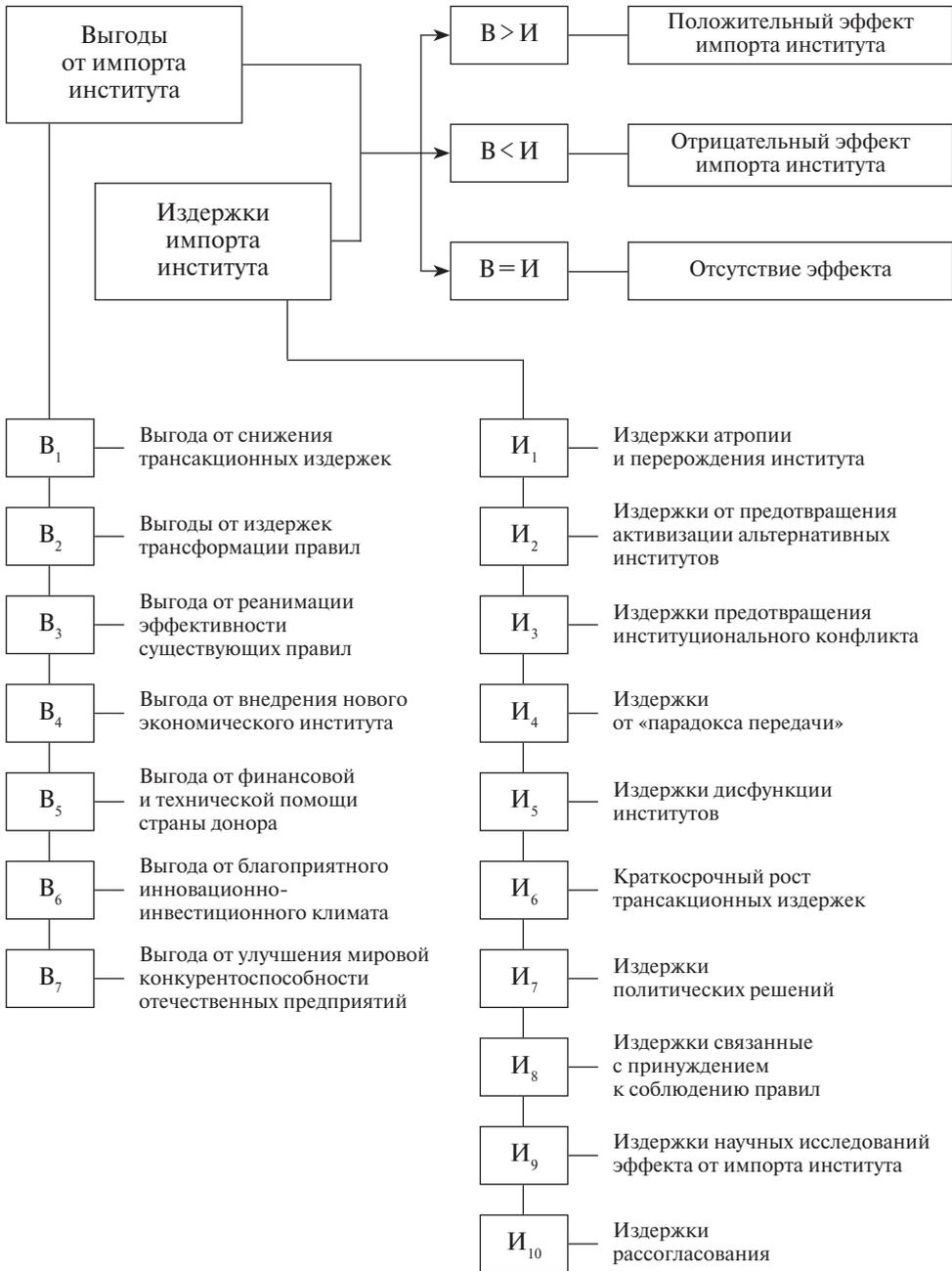


Рис. 2. Определение эффекта от импорта института на основе анализа «выгоды-издержки»

Преодоление лоббирования возможно благодаря компенсационным инструментам, к которым относятся такие типы как экономическая компенсация и политическая компенсация (табл. 3).

В дальнейшем эффективность внедряемого института будет определять институциональный рынок.

Таблица 3

Типы компенсации*

№ п/п	Типы компенсаций	Определение:
Экономическая компенсация		
1	Прямая компенсация	Компенсация в форме денежных или квази-денежных выплат тем группам, чьи интересы ущемляются
2	Косвенная компенсация	Компенсация, заключающаяся в корректировке экономической политики для повышения доходов теряющих групп или снижении их издержек
3	Перекрестная компенсация	Прямая или косвенная передача дополнительных ресурсов теряющим группам
4	Исключающая компенсация	Состоящая в блокировании активности возможных сильных противников изменения за счет сохранения за ними существующих привилегий
Политическая компенсация		
5	Политическая компенсация	Выражается в вовлечение влиятельных потенциальных противников изменений в процесс их осуществления через предложение им соответствующих должностей

* Источник: [6].

Таким образом, исходя из вышеприведенного, можно сделать вывод, что механизм институционального проектирования является одним из сложнейших механизмов экономической организации деятельности людей. Сегодня от эффективности механизма институционального проектирования зависит функционирование различных сфер экономической деятельности, в том числе и инновационной. Сложность политической ситуации, большие транзакционные издержки ведения бизнеса, рентоориентированное поведение государственных чиновников не позволяет эффективно эволюционировать существующим институтам, что предполагает их импорт. В то же время надлежащего обобщения не получили теоретические вопросы, связанные с функционированием институционального рынка, применением монетарной и фискальной политики при создании стимулов к институциональным изменениям инновационной сферы экономики, а также региональной и отраслевой политики при осуществлении институциональных изменений и создании инновационных кластеров. Это требует построения теоретических моделей как экономического поведения людей, так и рыночных институтов, его обуславливающих.

Выяснение сущности институционального проектирования, рассмотрение основных этапов институциональных преобразований и методики

осуществления их расширяет не только возможности теоретического моделирования процесса институционального обеспечения, но и анализа и систематизации большого массива современных эмпирических данных.

У статті автором досліджуються методологічні підходи до створення механізму інституціонального проектування інноваційної діяльності, розкривається його економічна сутність, методи й інструменти, що дозволяють створювати ефективні економічні інститути, що сприяють активізації інноваційної діяльності в Україні. У контексті даного дослідження автором запропонований поетапний аналіз створення інституціонального проекту й визначені його основні проблеми в інноваційній сфері економіки України.

In article the author investigates methodological approaches to mechanism creation of institutional designing of innovative activity, its economic essence, methods and the tools reveals, allowing to create the effective economic institutes promoting activation of innovative activity in Ukraine. In a context of the given research the author offers the stage-by-stage analysis of creation institutional t project and its basic problems in innovative sphere of economy of Ukraine are defined.

ЛИТЕРАТУРА

1. Норт Д. Институты, идеология и эффективность экономики / Д. Норт // От плана к рынку. Будущее посткоммунистических республик; под. ред. Л. И. Пияшевой, Дж. А. Дорна. — М.: Catallaxy, 1993. — 310 с.
2. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів / О. Вільямсон [пер. с англ. А. Олійник]. — К.: Видавництво «АртЕК», 2001. — 472 с.
3. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер [пер. с англ. В. Макаров]. — М.: Финстатинформ, 2000. — 418 с.
4. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов / В. М. Полтерович // Экономическая наука современной России. — 2001. — № 3. — С. 24-50.
5. Сухарев О.С. Социальная экономика: институты, инновации, экономическая политика / О. С. Сухарев. - М.: Экономическая литература, 2004. — 292 с.
6. Тамбовцев В.Л. Основы институционального проектирования: Учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев — М.: ИНФРА-М, 2008. — 144 с.
7. Чухно А.А. Твори: У 3 т. / Т. 3: Становлення еволюційної парадигми економічної теорії / А. А. Чухно. — НАН України. Нац. ун-т ім. Т. Г. Шевченка, НДФІ при Мінфіні України. — К.: Видавництво «ВІПОЛ», 2007. — 712 с.
8. Яременко О.Л. Механізм інституційних змін / О. Л. Яременко // Економічна теорія. — 2006. — № 1. — С. 3-12.
9. Федулова А. Розвиток національної інноваційної системи України / А. Федулова, М. Пашута // Економіка України. — 2005. — № 4. — С. 42.
10. Шовкун І.А. Передумови інноваційного розвитку економіки з позицій інституціонального підходу/ І. А. Шовкун // Економічна теорія. — 2004. — № 4. — С. 22-38.
11. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» // Відомості Верховної Ради України. — 2006. — № 45. — С. 434.
12. Закон України «Про інноваційну діяльність»// Відомості Верховної Ради України. — 2002. — № 36. — С. 266.
13. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. — 1992. — № 12. — С. 165.
14. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 13. — С. 93.
15. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» // Відомості Верховної Ради України. — 1999. — № 40. — С. 363.

16. Закон України « Про наукову і науково-технічну експертизу»//Відомості Верховної Ради України. — 1995. — № 9. — С. 56.
17. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт [пер. с англ. А. Н. Нестеренко]. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. — 180 с.
18. Полтерович В.М. Проблема формирования национальной инновационной системы / В. М. Полтерович // Экономика и математические методы. — 2009. — № 2. — С. 3-18.
19. Кляйн Н. Доктрина шока. Становление капитализма катастроф / Н. Кляйн [Пер. с англ. М. Завалова]. — М.: Добрая книга, 2009. — 240 с.
20. Stiglitz J. Distinguished Lecture on Economics in Government. The Private Uses of Public Interests: Incentives and Institutions /J. Stiglitz // Journal of Economic Perspectives. — 1998. Vol. 12. № 2. — P. 3-22.
21. Hardin R. Institutional Knowledge and the Role of Institutions [Электронный ресурс]: доклад на конференции ISNIE'99, The 3rd Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics, September 16-18, 1999, Washington, D.C., USA. — Режим доступа к журналу: <http://www.isnie.org/ISNIE99/ISNIEPanels830.htm>.
22. Beyond The Washington Consensus: Institutions Matter. Research papers for conference on Governance reform. Singapore, May 2000. — 309 p.

Представлено в редакцию 14.10.2009 г.

УДК 658:334

Т. Ш. Акаева, аспирант, Донецкий национальный университет

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В статье систематизированы научные подходы к управлению (системный подход; подход к управлению как к процессу; ситуационный подход) применительно к субъектам малого предпринимательства. Предложено признать инструментами управления хозяйственной деятельностью малого предприятия: бюджетирование хозяйственной деятельности по ее видам (операционная, инвестиционная, финансовая); учет операционной, инвестиционной и финансовой деятельности по нормам и отклонениям от них; мониторинг хозяйственной деятельности малого предприятия, предусматривающий анализ выявленных отклонений.

Ключевые слова: управление, конкурентная стратегия, развитие, системный подход, процесс управления, ситуационный подход.

Формирование многоукладной экономики, в которой главную роль играет частная собственность, оказывает содействие вовлечению ее в процесс дальнейшего реформирования всего хозяйственного комплекса стра-

ны с целью сбалансированного и устойчивого его развития, улучшения процесса рыночной трансформации бизнеса. Однако, несмотря на объективно высокую социально-экономическую значимость малых предприятий, им присуща низкая жизнеспособность, в связи с тем, что их возможности противостоят отрицательным воздействиям внешней среды ограничены небольшими масштабами производства и незначительными объемами потребленных ресурсов и финансовой базы, мощными связями с местным рынком.

В связи с этим возникает необходимость научно обоснованного подхода к управлению малыми предприятиями с учетом особенностей украинской экономики и динамичности внешней среды.

Наука и практика управления малыми предприятиями основывается на богатом опыте изучения тенденций развития малого бизнеса как известными зарубежными учеными, как М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури [1], Г. Хеппнер, Х. Миленбуги [2], Д. Штайнхофф, Д. Берджес [3], И. Н. Герчикова [4], М. Г. Лагуста [5], А. Ястремская [6] и др.), так и отечественными экономистами (С. Варналий [7], А. М. Виноградская [8], Л. И. Дмитриченко [9], Т. В. Кондратюк [10], Ю. В. Макогон [11], И. М. Святенко [12] и др. Развитие малого бизнеса проанализировано в ряде диссертационных работ, в частности в диссертациях А. В. Азарова [13], Н. В. Бакало [14], И. Б. Буркинско [15], В. Я. Гацуры [16], Н. Ф. Колесник [17], А. А. Кундицкий [18] и др.

Однако, несмотря на повышенный интерес к построению эффективной системы управления деятельностью малых предприятий, остается ряд нерешенных проблем. В частности, не уделяется внимание комплексным исследованиям научных подходов к управлению хозяйственной деятельностью субъектов малого предпринимательства по ее видам: операционная, инвестиционная, финансовая. Отдельные теоретико-методические разработки в этом направлении являются фрагментарными и дискуссионными.

Для получения полной характеристики и выявления особенностей, присущих системе управления субъектом малого предпринимательства, целесообразно применить следующие общеизвестные научные подходы:

- 1) системный подход к управлению;
- 2) подход к управлению как к процессу;
- 3) ситуационный подход к управлению.

Отношение к управлению как к системе значительно облегчает представление его в единстве составляющих элементов, так как система — «это некоторая целостность, состоящая из взаимосвязанных частей, каждая из которых вносит свой вклад в характеристики целого» [1, с. 76]. Системный подход к управлению хозяйственной деятельностью малого предприятия основывается на определении сути системы управления как экономического явления и структуризации системы управления хозяйственной деятельностью малого предприятия путем выделения отдельных ее составляющих, что и является предпосылкой ее детального изучения и использования.

Система управления состоит из отдельных элементов, взаимозависимость которых заключается в том, что если один из них будет отсутс-

твовать, либо неправильно функционировать, то и вся система не сможет эффективно функционировать, либо функционировать вообще. Несмотря на единую суть управления, составляющие элементы системы управления хозяйственной деятельностью малого предприятия имеют свои характерные признаки и особенности. Первая особенность системы управления хозяйственной деятельностью малого предприятия состоит в том, что она в полной мере зависит от возможностей и особенностей субъекта малого предпринимательства, обусловленных следующими факторами:

- формой собственности (частное или государственное малое предприятие);
- организационно-правовой формой (акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью и др.);
- отраслью и видом деятельности (промышленность, строительство, торговля);
- размерами (объем продаж, численность персонала и др.);
- хозяйственной ситуацией (развитость инфраструктуры рынка, состояние законодательства и т. д.);
- производственной деятельностью (технологическая структура, потребляемые ресурсы);
- коммерческой деятельностью (организация снабжения и сбыта, системы и формы расчетов, взаимоотношения с покупателями);
- финансовой деятельностью (взаимоотношения с банками и другими финансовыми институтами, налоговой системой);
- уровнем квалификации персонала (опыт, навыки, степень понимания стоящих перед ними задач и проблем, способность их разрешить);
- целями хозяйственной деятельности малого предприятия (привлечение дополнительных финансовых ресурсов, укрепление конкурентных позиций на рынке, повышение инвестиционной привлекательности и др.).

Технико-экономические характеристики предприятия в полной мере определяют: состав и структуру активов и пассивов, требования к их величине, порядок формирования и распределения материальных и финансовых потоков предприятия. С другой стороны, система управления малого предприятия, как и сам менеджмент, обслуживает хозяйственную деятельность предприятия. Таким образом, система управления субъекта хозяйствования представляет собой совокупность относительно обособленных, но взаимосвязанных сфер финансово-хозяйственных отношений предприятия, отражающих все виды его хозяйственной деятельности (рис. 1).

Система управления хозяйственной деятельностью малого предприятия, независимо от формы собственности, должна включать следующие элементы: субъект управления, объект управления и инструменты управляющей системы (рис. 2).

Объектом управления данной управляющей системы является хозяйственная деятельность малого предприятия.

Субъектом управления малого предприятия выступает его администрация в составе менеджеров разного уровня полномочий.

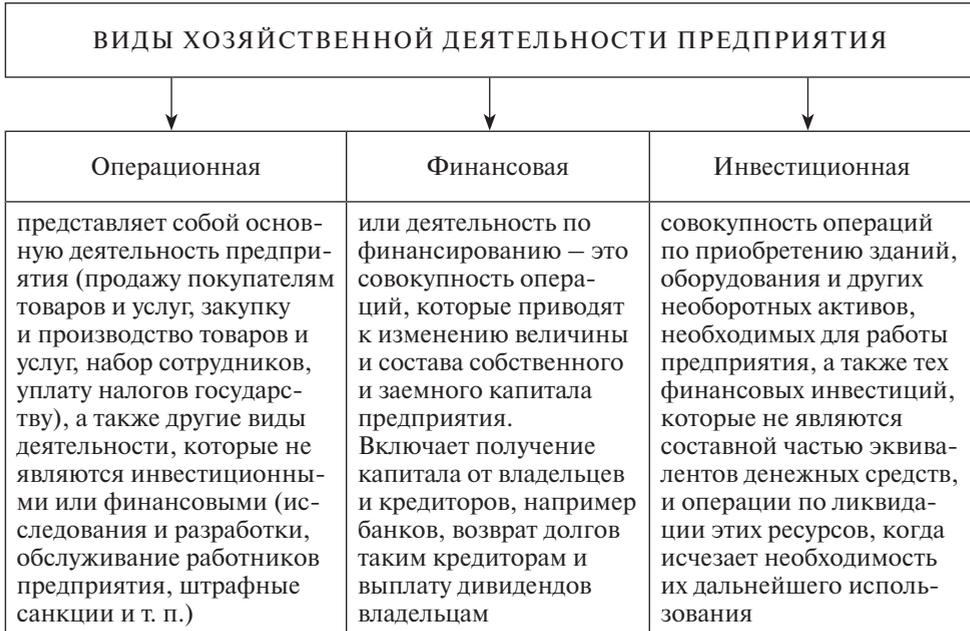


Рис. 1. Виды хозяйственной деятельности предприятия

Инструментами управления хозяйственной деятельностью малого предприятия следует признать:

- бюджетирование хозяйственной деятельности по ее видам (операционная, инвестиционная, финансовая);
- учет операционной, инвестиционной и финансовой деятельности по нормам и отклонениям от них;
- мониторинг хозяйственной деятельности малого предприятия, предусматривающий анализ выявленных отклонений.

Система управления хозяйственной деятельностью малого предприятия включает в себя цели, задачи, принципы, функции и механизм управления. Наличие целей, задач и функций основывается на подходе к управлению как к процессу. Процесс представляет собой серию непрерывных, взаимосвязанных действий, направленных на достижение целей предприятия [4, с. 16-17].

В качестве основной цели управления хозяйственной деятельностью малого предприятия можно определить обеспечение его прибыльности, ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости.

Достижение основной цели реализуется через решение ряда задач:

- формирование достаточного объема ресурсов предприятия в соответствии с требованиями эффективности его хозяйственной деятельности;
- оптимизацию распределения сформированного объема материальных, трудовых и финансовых ресурсов малого предприятия по видам хозяйственной деятельности и направлениям использования;



Рис. 2. Система управления хозяйственной деятельностью субъекта малого предпринимательства

- синхронизацию движения ресурсов малого предприятия;
- максимизацию величины чистой прибыли, обеспечивающей заданные темпы экономического развития предприятия;
- обеспечение постоянной платежеспособности и обеспечение высокого уровня финансовой устойчивости предприятия в процессе его развития.

Рассмотренные задачи управления малым предприятием взаимосвязаны между собой, хотя некоторые из них имеют противоположные направления. Поэтому для достижения главной цели управления хозяйственной деятельностью субъекта малого предпринимательства задачи рассматриваемой управленческой системы должны быть оптимизированы между собой. Ранжирование задач управления хозяйственной деятельностью осуществляется путем определения приоритетной значимости каждой из них с позиции экономического развития малого предприятия.

Эффективность системы управления хозяйственной деятельностью малого предприятия обеспечивается реализацией ряда принципов, основными из которых являются:

- интегрированность всех элементов системы управления малым предприятием, взаимосвязь операционного, инвестиционного, инновационного и других видов функционального менеджмента;
- комплексный характер формирования управленческих решений. Все управленческие решения, связанные с операционной, инвес-

тиционной и финансовой видами хозяйственной деятельности, теснейшим образом взаимосвязаны и оказывают прямое или косвенное воздействие на конечные финансовые результаты субъекта малого предпринимательства. Поэтому система управления хозяйственной деятельности малого предприятия должно рассматриваться как комплексная, функциональная управляющая система, обеспечивающая разработку взаимозависимых управленческих решений;

- высокий динамизм управления. Системе управления должен быть присущ высокий динамизм, учитывающий изменение факторов внешней среды, потенциала формирования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, темпов экономического развития, форм организации производственной и финансовой деятельности, финансового состояния предприятия и т. д.;
- вариативность подходов к разработке отдельных управленческих решений. Реализация этого принципа предполагает, что подготовка каждого управленческого решения в сфере операционной, инвестиционной или финансовой деятельности должна учитывать альтернативные возможности действий, выбор которых основывается на системе критериев, определяющих стратегию развития предприятия;
- ориентированность на стратегические цели развития предприятия малого бизнеса. Какими бы эффективными не казались те или иные проекты управленческих решений, они должны быть отклонены, если вступают в противоречие с главной целью деятельности предприятия, со стратегическими направлениями его развития;
- принцип информативной достоверности. Система управления хозяйственной деятельностью субъекта малого предпринимательства, как любая управляющая система, должна быть обеспечена необходимой информационной базой. Создание такой информационной базы связано с осуществлением сложных вычислений, которые требуют унификации методологических подходов;
- принцип обеспечения сбалансированности. Подчиненность множества хозяйственных операций единым целям и задачам управления требует их сбалансированности по различным характеристикам: видам, объемам, временным интервалам и пр. Реализация этого принципа связана с оптимизацией различных видов хозяйственной деятельности в процессе управления ими;
- принцип обеспечения эффективности. Реализация данного принципа заключается в эффективном использовании всех видов ресурсов, обслуживающих хозяйственную деятельность предприятия;
- принцип обеспечения ликвидности. Неравномерность поступления ресурсов вызывает временный их дефицит, который отрицательно сказывается на основных экономических показателях финансового состояния малого предприятия. Реализация данного принципа обеспечивается путем синхронизации поступления и выбытия материальных, трудовых и финансовых ресурсов в разрезе каждого временного интервала.

Система управления хозяйственной деятельностью, организованная с учетом изложенных принципов, создает основу эффективного развития малого предприятия.

Основные задачи система управления хозяйственной деятельностью субъекта малого предпринимательства решает путем осуществления определенных действий, называемых управленческими функциями. Они подразделяются на две основные группы, определяемые комплексным содержанием самой системы управления:

- функции управления хозяйственной деятельностью малого предприятия как управляющей системы (общие). Эти функции являются составными частями любого процесса управления (любой управляющей системы) вне зависимости от вида деятельности предприятия, его организационно-правовой формы, размера, формы собственности и т. п.;
- функции управления хозяйственной деятельностью как специальной областью управления предприятием (специфические). Состав этих функций определяется конкретным объектом управляющей системы, то есть видами хозяйственной деятельности.

К общим функциям системы управления хозяйственной деятельностью предприятия малого бизнеса относятся следующие:

1) разработка политики управления хозяйственной деятельностью малого предприятия:

- а) формирование целей операционной, инвестиционной и финансовой деятельности на долгосрочный период;
- б) определение приоритетных задач управления хозяйственной деятельностью малого предприятия;
- в) разработка стратегии действий субъекта малого предпринимательства по основным направлениям;

2) создание эффективных информационных систем управления операционной, инвестиционной и финансовой деятельностью субъекта малого предпринимательства, обеспечивающих обоснование альтернативных вариантов управленческих решений. В процессе реализации этой функции должны быть:

- а) определены объемы и содержание информационных потребностей системы управления хозяйственной деятельностью малого предприятия;
- б) сформированы внешние и внутренние источники информации, удовлетворяющие эти потребности;
- в) организован постоянный мониторинг основных параметров хозяйственной деятельности малого предприятия;

3) анализ эффективности управления хозяйственной деятельностью субъекта малого предпринимательства:

- а) экспресс-анализ отдельных хозяйственных операций;
- б) исследование динамики основных показателей эффективности управления в разрезе отдельных видов деятельности малого предприятия и его центров ответственности;

- в) анализ факторов, влияющих на отдельные экономические показатели деятельности малого предприятия в рассматриваемом периоде;
- 4) планирование величины материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Реализация этой функции связана с разработкой оперативных бюджетов для всех направлений хозяйственной деятельности малого предприятия;
- 5) осуществление контроля реализации принятых управленческих решений.

К специфическим функциям системы управления хозяйственной деятельностью малого предприятия относится управление ею в разрезе отдельных видов (операционной, инвестиционной, финансовой):

- 1) управление операционной деятельностью, а именно:
 - а) оптимизация пропорций количественных параметров операционной деятельности малого предприятия;
 - б) выбор наиболее эффективных форм качественных параметров операционной деятельности;
- 2) управление собственными и заемными финансовыми ресурсами, используемыми в хозяйственной деятельности малого предприятия;
- 3) управление рисками, связанными с инвестиционной деятельностью.

Каждая управленческая функция, в свою очередь, представляет собой процесс, так как состоит из серии взаимосвязанных действий. Таким образом, процесс управления, являясь совокупностью функций, образует многоуровневую, функциональную систему управления [1, с. 71].

Процесс управления хозяйственной деятельностью субъекта малого предпринимательства основывается на определенном механизме, который представляет собой совокупность элементов, регулирующих процесс разработки и реализации управленческих решений. В структуру механизма управления хозяйственной деятельностью малого предприятия входят следующие элементы:

- рыночный механизм регулирования деятельности малого предприятия. Этот механизм формируется, прежде всего, в сфере товарного (в первую очередь, рынка средств производства, предметов труда и готовой продукции) и финансового (в первую очередь, рынка ценных бумаг) рынков в разрезе отдельных их сегментов. Спрос и предложение на этих рынках влияют на уровень количественных параметров деятельности предприятия, определяют эффективность использования отдельных видов ресурсов, а также выявляют среднерыночный уровень риска их использования. По мере углубления рыночных отношений, роль рыночного механизма регулирования деятельности малых предприятий будет возрастать;
- государственное регулирование деятельности субъектов малого предпринимательства. Как свидетельствует мировой опыт, государственное регулирование малого бизнеса осуществится во всех странах с развитой рыночной экономикой, при этом оно не вступает в противоречие с широкой самостоятельностью малых предприятий в выборе направлений их деятельности и форм использо-



Рис. 3. Процесс управления хозяйственной деятельностью малого предприятия

вания ресурсов. На современном этапе система государственного регулирования в этой области включает: регламентирование порядка, норм и методов ведения бизнеса; налоговое регулирование материальных, трудовых и финансовых ресурсов в хозяйственной деятельности предприятия; регулирование порядка формирования информационной базы управления и т. п.;

- внутренний механизм управления хозяйственной деятельностью малого предприятия. Механизм такого регулирования формируется самим малым предприятием, соответственно регламентируя те или иные управленческие решения по вопросам эффективности функционирования;
- конкретные методы и приемы управления хозяйственной деятельностью малого предприятия. В процессе учета, анализа, планирования и контроля деятельности малого предприятия используется система методов и приемов, с помощью которых достигаются необходимые результаты (балансовый, экономико-статистический, экономико-математический, сравнения и др.).

Описанный выше подход к управлению хозяйственной деятельностью малого предприятия, как к процессу, можно представить схематично (рис. 3).

Ситуационный подход к изучению системы управления хозяйственной деятельностью малого предприятия предполагает, что пригодность различных методов управления определяется ситуацией. Поскольку существует обилие факторов, влияющих на финансовую сферу хозяйственной деятельности как в внутри самого предприятия, так и в окружающей среде, то не существует и единого, лучшего способа управления. Следовательно, самым эффективным в конкретной ситуации является метод, наиболее соответствующий ей. Другими словами, ситуационный подход признает, что, хотя общий процесс управления хозяйственной деятельностью одинаков, специфические приемы, которые должны использоваться для эффективного достижения целей конкретного малого предприятия, могут варьироваться.

Выводы. Для того чтобы малый бизнес мог выполнять свои социально-экономические функции, необходимо реализовать предложенную систему мероприятий, направленных на совершенствование управления хозяйственной деятельностью субъектов малого предпринимательства. В частности, система управления хозяйственной деятельностью малого предприятия должна включать следующие элементы: субъект управления (менеджеры разного уровня полномочий), объект управления (хозяйственная деятельность) и инструменты управляющей системы. Инструментами управления хозяйственной деятельностью малого предприятия следует признать: 1) бюджетирование хозяйственной деятельности по ее видам (операционная, инвестиционная, финансовая); 2) учет операционной, инвестиционной и финансовой деятельности необходимо вести по нормам и отклонениям от них; 3) мониторинг хозяйственной деятельности малого предприятия, предусматривающий анализ выявленных отклонений.

У статті систематизовані наукові підходи до управління господарською діяльністю (системний підхід; підхід до управління як до процесу; ситуаційний підхід) стосовно суб'єктів малого підприємництва. Запропоновано признати інструментами управління господарською діяльністю малого підприємства: 1) бюджетування господарської діяльності за її видами (операційна, інвестиційна, фінансова); 2) облік операційної, інвестиційної і фінансової діяльності вести по нормах і відхиленнях від них; 3) моніторинг господарської діяльності малого підприємства, який передбачає аналіз виявлених відхилень.

In the article the scientific going is systematized near a management (approach of the systems; going near a management as to the process; situational approach) as it applies to small business entities. It is suggested to acknowledge the instruments of management economic activity of small enterprise: 1) budgeting of economic activity on its kinds (operating-room, investment, financial); 2) account of operating-room, to investment and financial activity on norms and deviations from them; 3) monitoring of economic activity of small enterprise, foreseeing the analysis of the exposed rejections.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури — М.: Дело, 1997. — 704 с.
2. Хеппнер Г. Мелкие и средние предприятия в экономике Германии / Г. Хеппнер, Х. Милленбуги // Международный журнал «Проблемы теории и практики управления». — 1993. — № 5. — С. 98.
3. Штайнхофф Д. Основы управления малым бизнесом / Дэн Штайнхофф, Джон Берджес. — М.: издательство «Бином», 1997. — 496 с.: ил.
4. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник / И. Н. Герчикова. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. — 480 с.
5. Предпринимательство / под ред. М. Г. Лагусты. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 448 с.
6. Ястремская А. Малый бизнес — фактор стабильного роста экономики Украины / А. Ястремская // Меркурий. — 2004. — № 9. — С. 7-10.
7. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. С. Варналій. — К.: Знання, КОО, 2001. — 277 с.
8. Виноградская А.М. Развитие малого предпринимательства / А. М. Виноградская // Экономика Украины. — 1999. — № 2. — С. 36-43.
9. Дмитриченко Л.И. Малый бизнес как объект государственного регулирования экономики: монография / Л. И. Дмитриченко, А. Н. Химченко. — Д.: Каштан, 2005. — 180 с.
10. Кондратюк Т.В. Державна політика підтримки малого бізнесу: Монографія / Т. В. Кондратюк. — К.: Видавничий центр «Академія», 2003. — 112 с.
11. Макогон Ю.В. Развитие международного сотрудничества в сфере малого и среднего бизнеса / Ю. В. Макогон // Меркурий. — 2004. — № 9. — С. 13-14.
12. Святенко І.М. Регулювання розвитку малого підприємництва в Україні: Монографія / І. М. Святенко, Ш. М. Акаєв. — Д.: Норд-Прес, 2009. — 188 с.
13. Азаров О.В. Малий бізнес в Україні в розвиткові національної економіки: дис. канд. екон. наук: 08.00.03 / Олександр Вікторович Азаров. — Донецьк, 2007. — 186 с.
14. Бакало Н.В. Управління розвитком малих підприємств під впливом факторів макросередовища: дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Надія Віталіївна Бакало. — Полтава, 2008. — 182 с.
15. Буркинский И.Б. Механизмы формирования адаптивной финансовой стратегии предприятий малого бизнеса: дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Игорь Борисович Буркинский. — Донецк, 2006. — 147 с.

16. Гацура В.Я. Мотиваційне управління малими підприємствами АПК: дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Володимир Ярославович Гацура. — К., 2001. — 169 с.
17. Колесник Н.Ф. Формування системи господарювання малого підприємництва в перехідній економіці: дис. канд. екон. наук: 08.01.01 / Надія Федорівна Колесник. — К., 2001. — 205 с.
18. Кундицький О.О. Фінансова база розвитку підприємств малого бізнесу в Україні: дис. канд. екон. наук: 08.01.01 / Олександр Олександрович Кундицький. — Львів, 2002. — 176 с.

Представлено в редакцію 21.09.1009 г.